

# ORGANISATION

de la

# Vente des Produits sidérurgiques

EN FRANCE

---

# THÈSE

POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le vendredi 10 juillet 1936, à 14 h. 30

PAR

Henri KONTZLER

---

## MEMBRES DU JURY :

|                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| Président . . . . .  | MM. de MENTHON, professeur. |
| Assesseurs . . . . . | MARCHAL, agrégé.            |
|                      | HUGON, chargé de cours.     |

---

NANCY

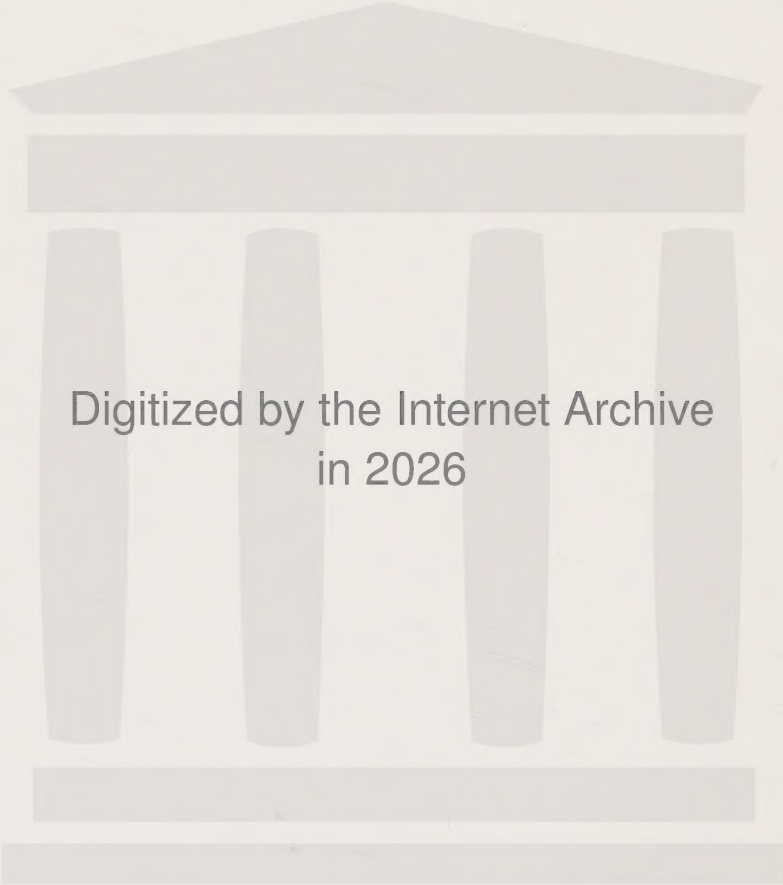
IMPRIMERIE GEORGES THOMAS

Angle des rues de Solignac et Henri-Lepage

1936







Digitized by the Internet Archive  
in 2026

**ORGANISATION**  
de la  
**Vente des Produits sidérurgiques**  
**EN FRANCE**

---

**THÈSE**  
**POUR LE DOCTORAT**

présentée et soutenue le vendredi 10 juillet 1936, à 14 h. 30

PAR

**Henri KONTZLER**

---

**MEMBRES DU JURY :**

|                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| Président . . . . .  | MM. de MENTHON, professeur. |
| Assesseurs . . . . . | MARCHAL, agrégé.            |
|                      | HUGON, chargé de cours.     |

---

NANCY  
IMPRIMERIE GEORGES THOMAS  
Angle des rues de Solignac et Henri-Lepage  
1936

# FACULTÉ DE DROIT DE NANCY

---

*Doyen*: M. SENN (\*, ☞, ☛ I).

*Assesseur du Doyen*: M. HENRY (\*, ☛ I).

*Doyens honoraires*: MM. F. GÉNY (C \*, ☛ I), MICHON (\*, ☛ I).

*Professeurs honoraires*:

MM. MAY (\*, ☛ I).

ROLLAND (☛ I).

MOREL (\*, ☛ I).

GÉNY (C \*, ☛ I).

RENARD (☛ I).

*Maître de conférences honoraire*: M. MÉLIN (☛ I), docteur en droit.

MM. GÉNY (C \*, ☛ I), professeur de Droit privé.

MICHON (\*, ☛ I), professeur de Droit romain.

SENN (\*, ☞, ☛ I), professeur de Droit romain.

HENRY (\*, ☛ I), professeur de Droit criminel.

KRÆLL (☛ I), professeur d'Histoire du Droit.

LALOUEL (☛ I), professeur de Droit international public.

LESCOT (☛ I), professeur de Droit commercial.

SIMONNET (☛ I), professeur de Droit civil.

VOIRIN (☞, ☛ I), professeur de Droit civil.

TROTABAS (☞, ☛ A), professeur de Droit administratif et de Législation financière.

F. de MENTHON (☛ A), professeur d'Economie politique.

DURAND, agrégé de Droit privé.

MARCHAL, agrégé d'Economie politique.

TEITGEN, agrégé de Droit public.

GROS, docteur en droit, chargé de cours de Droit public.

VINCENT, docteur en droit, chargé de cours de Droit privé.

HUGON, docteur en Droit, chargé de cours d'Economie politique.

ROSAMBERT, docteur en droit, chargé d'enseignement de Droit civil de capacité.

BERTRAND (☛ I), secrétaire.

---

*La Faculté n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions particulières du candidat.*



## AVANT-PROPOS

---

L'idée d'une économie plus ou moins organisée qui est à l'ordre du jour a donné lieu, dans plusieurs pays, à des applications qui n'ont pas toutes été couronnées de succès.

Malgré cela, l'idée continue à faire son chemin parce qu'elle semble répondre à un besoin inéluctable de notre système économique fortement troublé par la crise, être le seul moyen de combattre l'anarchie qui règne sur le marché et de traiter les affaires avec une marge bénéficiaire.

En France, l'idée d'économie organisée ne se manifeste guère que par des ententes industrielles qui peuvent encore se former librement, bien que pèse sur elles la suspicion de l'article 419 du Code Pénal.

Car on a reconnu que les ententes stabilisent et régularisent les prix et que, dans les périodes de crise, elles empêchent leur avilissement, comme leur élévation subite et exagérée quand la tendance est à la hausse. Par là, elles maintiennent l'équilibre entre la production et la consommation et contribuent à la diminution du chômage ce qui leur vaut la sympathie des pouvoirs publics.

Aussi la Chambre des Députés a voté un projet de loi tendant à rendre obligatoires les accords profes-

sionnels en période de crise, projet soumis à la délibération du Sénat. En attendant une législation générale sur cette question, le gouvernement Laval, par décret-loi du 30 octobre, vient de rendre obligatoire l'entente dans l'industrie de la soierie, ce qui n'est qu'un premier pas dans cette voie. Ce décret-loi ne sera pas appliqué parce que le référendum des intéressés, auquel sa mise en vigueur était subordonnée, n'a pas fourni le nombre de voix exigé.

La question, en tout cas, est d'actualité et il nous a paru utile d'exposer l'organisation de la plus ancienne et de la plus vaste des ententes françaises, celle de la sidérurgie, offrant à ceux qui voudraient suivre la même voie le résultat de cinquante années d'efforts et d'expériences.

---

## INTRODUCTION

---

Après cinq mois d'hésitations et de discussions, le Comptoir Sidérurgique de France (C.S.F.) organisme essentiel de la vente du fer, s'est reconstitué, le 23 novembre 1935, pour une période de cinq ans, durant laquelle il régira la vente des produits sidérurgiques. Il était temps, car plusieurs sections du Comptoir étaient menacées d'effondrement. Le Comptoir, dit des tôles fines, avait cessé ses fonctions le 4 mai 1935 et sur le marché désorganisé la lutte entre concurrents entraînait la baisse exagérée des prix. Quelques jours après l'arrêt du Comptoir des Tôles fines le prix des produits vendus par lui tombait de 85 fr. à 55 fr. les cent kilos, soit une baisse de plus de 35 % qui se répercuta sur le Comptoir des tôles fortes, forcé de réduire le prix des tôles moyennes d'environ 10 fr. par cent kilos. Nul doute que ce résultat désastreux et inattendu contribua grandement à assagir les adversaires du Comptoir Sidérurgique et à favoriser le renouvellement de cet organisme qui, par la répartition des commandes et en assurant la stabilité des prix, favorise autant les producteurs que les consommateurs.

Quand il n'y a pas d'entente, chacun est dans la nécessité de trouver des débouchés et de séduire la clientèle par une baisse de prix. Mais chaque baisse de

prix oblige chaque entreprise à augmenter la production de manière à compenser par un plus grand nombre de ventes la réduction du bénéfice sur chacune d'elles. Ainsi chaque producteur travaille de son mieux à rendre la crise plus grave.

« Il faut donc abandonner la politique individualiste  
« pour une politique d'entente et d'union; au lieu de  
« lutter entre eux pour la conquête des clients, les  
« producteurs s'unissent pour lutter contre les clients,  
« en substituant le monopole ou le quasi-monopole à  
« la concurrence » (1).

Ce n'était pas la première fois que son existence était mise en question. Mais l'opposition se manifestait surtout au retour à la prospérité, jamais en temps de crise. Il faut croire que la politique du Comptoir était sage et maintenait le marché sidérurgique dans une situation relativement avantageuse qui a pu leur-rer quelques-uns sur la gravité de la crise. Ceux-ci ont cru le moment venu de reprendre leur liberté, mais la baisse subite du prix des tôles leur a ouvert les yeux et ils ont compris où était leur intérêt. L'indiscipline, l'égoïsme et l'absence d'esprit d'association ont eu une grande part dans les oppositions, les hésitations et il a fallu un avertissement du gouvernement, en considération de l'intérêt général menacé par l'effondrement du Comptoir, pour vaincre les dernières résistances.

Donc, le Comptoir continue, détesté des uns, apprécié des autres, mais toléré par tous, ce qui réserve bien

(1) LIEFMANN: *Cartels et trusts*. Cité par P. REBOUD dans *Précis d'Economie politique*, Dalloz, p. 312.

des luttes et des discussions, surtout en ce qui concerne la vente des produits sidérurgiques, non pas tant de la part du Comptoir lui-même, mais de celle des organismes auxiliaires et subordonnés : les dépôts d'usines et les marchands de fer. Car il faudra donner à ces derniers un statut et réglementer les ventes pour éviter l'anarchie sur le marché qui rendrait vaine toute organisation de la production.

Mais comment s'y prendre pour vaincre les multiples intérêts en cause ? Les nombreuses tentatives faites pour aménager le commerce sidérurgique n'ont pas abouti et ont dû être abandonnées pour les raisons que nous exposerons. Cependant comme cette organisation est indispensable, qu'elle a été mise sur pied avec succès en d'autres pays, il faudra la réaliser en France et nous signalerons les efforts déjà faits qui, croyons-nous, aboutiront prochainement à doter le commerce sidérurgique d'un organisme adéquat et satisfaisant.

Cette mise en parallèle de l'organisation de la production et de l'organisation de la vente, liées par des intérêts connexes et solidaires, aura les plus heureux effets, non seulement pour les nombreux intéressés, mais pour la collectivité entière.

---



## PREMIÈRE PARTIE

### L'Organisation des Producteurs

---

Après s'être groupés pour réglementer la production, il était naturel que les producteurs sidérurgiques constituent un cartel pour s'occuper de la vente des produits soumis à la réglementation. Ce cartel est le Comptoir Sidérurgique de France, société anonyme à capital variable, dont le siège social est à Paris, 1, rue Paul-Cézanne.

---



## CHAPITRE PREMIER

### LE COMPTOIR SIDÉRURGIQUE DE FRANCE JUSQU'EN 1932

---

Par son importance, la sidérurgie (1) a le devoir de donner l'exemple aux autres ententes. Pour cela il lui faut continuer sa marche en avant commencée il y a soixante ans sous l'égide du Comité des Forges. A vrai dire, ce n'est qu'en 1877, avec le Comptoir Métallurgique de Longwy, que cette organisation paraît au grand jour. Son histoire est trop connue pour avoir besoin d'être reproduite. Rappelons simplement que c'était un cartel de répartition de commandes et un organe de vente qui laissait toute liberté de production à ses adhérents, une douzaine de sociétés métallurgiques de Lorraine, auxquelles il achetait leurs fontes pour les revendre. Nous sommes loin de l'organisation actuelle du C.S.F. comprenant le Comptoir des laminés-marchands, celui des poutrelles, des tôles et larges-plats, des feuillards, du fil machine et des rails. Tous ces comptoirs sont nés successivement, le plus ancien, le Comptoir des Poutrelles, en 1896; puis, en 1904, le Comptoir d'exportation des

(1) Rappelons que la Métallurgie française tient la seconde place dans le monde et se range immédiatement après les Etats-Unis.

Fontes; en 1905, le Comptoir d'exportation des Produits Métallurgiques et ainsi de suite (2).

L'envahissement du territoire en 1914 a eu pour conséquence de déplacer la production vers le Centre, le Sud-Est et l'Ouest, celle du Nord et de l'Est étant considérablement réduite. Le comptoir de Longwy doit cesser ses opérations, les autres Comptoirs deviennent des organismes d'approvisionnement des industries de guerre. La paix revenue voit une nouvelle modification de la situation par suite du retour de l'Alsace et de la Lorraine, l'englobement de la Sarre, la suppression du Zollverein pour le Luxembourg.

Le Comptoir Sidérurgique de France fut fondé le 16 janvier 1919 pour une durée de 50 ans avec l'appui du Gouvernement, car il doit aider après la guerre à la renaissance de la sidérurgie. Des quantums de production sont assignés à chaque adhérent qui doit indiquer mensuellement ses prévisions de fabrication. Chaque infraction au règlement est sanctionnée par une amende. Les organes sociaux sont : la conférence des contractants (C.G.C.), c'est-à-dire, l'assemblée générale des adhérents qui ont un nombre de voix proportionnel à leur quantum ; les conférences spéciales pour les adhérents vendant des produits spéciaux ; le Conseil d'Administration qui est chargé de convoquer les adhérents. Les prix sont fixés par la C.G.C. Le nombre d'actions attribué à chaque membre dépendait du quantum de production qui lui était assigné.

Le Comptoir a le mérite d'avoir réorganisé l'indus-

(2) P. REBOUD : *Précis d'Economie politique*. Dalloz, p. 321.

trie métallurgique et d'avoir facilité l'absorption des produits de la Moselle et de la Sarre.

Mais il y avait une profonde fissure : des usines importantes restaient en dehors de l'entente, notamment celles de la Moselle. Ce n'est qu'en 1920, après la levée du séquestre, que ces dernières peuvent s'affilier. Elles le font toutes, à l'exception de l'Union des Consommateurs et Producteurs Métallurgiques à Hagondange qui se trouve dans une situation spéciale qui l'empêche d'adhérer. Il manque encore : les Aciéries de Longwy, la Providence de Rehon, les Usines de la Chiers et de Vireux et les usines Sarroises.

Longwy et la Chiers adhèrent en septembre 1919. Les dissidents profitaient de la situation sans subir les restrictions imposées par le Comptoir. Aussi, la Conférence des Contractants décida en janvier 1921 que le Comptoir ne serait pas maintenu si les dissidents n'y adhéraient. Le 9 février 1921, Hagondange donna son accord sous réserve de l'autorisation gouvernementale nécessaire. La Chiers, société belge, fait dépendre son adhésion de la conclusion d'une entente internationale ne voulant pas soutenir un organisme qui favorisait les exportations au détriment de la Belgique. Les usines sarroises voulaient adhérer pour la vente sur le marché français, mais rester libre pour l'exportation. Cela était impossible pour les autres adhérents qui décident alors de reprendre leur liberté ; mais le Gouvernement désirait le maintien du Comptoir. Grâce à son appui l'accord se fit avec les usines sarroises, de Burbach, Dilling, Neunkirchen qui entrèrent dans le Comptoir le 18 mars 1921.

Le 4 décembre 1921, un accord fut conclu avec la Chiers lui garantissant 4.000 tonnes jusqu'à conclusion d'une entente internationale. Au cas où cette entente n'aurait pas été conclue au 30 septembre 1922, l'option lui serait laissée entre le 1<sup>er</sup> et le 15 octobre de se retirer au 31 décembre 1922. Mais si le 31 décembre l'entente internationale était réalisée, la dénonciation serait considérée comme nulle.

Or, l'entente internationale ne se réalisa pas et La Chiers reprit sa liberté le 1<sup>er</sup> janvier 1923. Aussitôt, les adhérents décidèrent de cesser leur entente. Quant à la dislocation du Comptoir des Tôles et Grandes-plats elle fut provoquée par la dissidence des Aciéries de France.

Après quatre années d'excellent travail le Comptoir disparaît parce que deux de ses membres, importants il est vrai, refusent leur adhésion. Donc, le concours de toute la production ou, tout au moins, celui des plus importants producteurs est indispensable pour garantir l'existence de l'entente.

Cependant, l'intérêt qu'il y avait à se grouper n'échappa à personne, car des ententes partielles se formèrent :

*La Longovica* pour la vente des produits de Longwy comprenait encore la Société Electro-Métallurgique de Dives, la Société des Usines Renault, la Compagnie Générale Electrique de Nancy, la Société Métallurgique de Gorcy, etc...

*La Nortrilor* qui se chargeait des exportations du groupe des Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, de la Société de Pont-à-Vendin, de la Société des Forges

et Aciéries du Nord et de Lorraine et des Sociétés Sarroises: Neunkircher Eisenwerk et Homburger Eisenwerk.

*La Sogeco* (Société Générale pour le Commerce des produits industriels), groupant la Compagnie des Forges de la Marine et d'Homécourt, les Aciéries de France, de Rombas, de Micheville, des Hauts-Fourneaux et Forges d'Allevard, etc...

*La Columeta* (Comptoir Métallurgique Luxembourgeois) vendant les produits de l'Arbed et de la Société Métallurgique des Terres Rouges.

*La Compagnie Industrielle du Midi* avec la maison *Salmon*, etc...

L'année 1925 voit la baisse des prix de vente et la hausse des prix de revient par augmentation des tarifs de transport, la cherté de l'argent. La consommation est de plus en plus restreinte. Alors les producteurs songent à nouveau à se grouper. Sous l'égide de l'Office de Statistique des Produits Métallurgiques (O.S.P.M.) un accord, comportant des quantum provisoires, est conclu le 16 mai 1925; le Comptoir revit. A vrai dire, il n'avait jamais cessé son existence, étudiant le marché, répartissant des ferrailles et des demi produits saisis pendant l'occupation de la Ruhr, etc... Mais l'accord est de courte durée, on ne parvient pas à s'entendre définitivement et l'O.S.P.M. est dissous le premier octobre 1925. La situation n'est probablement pas encore assez difficile. Néanmoins, l'idée d'entente ne peut plus être étouffée et des Comptoirs se forment pour des spécialités: le premier janvier 1926, celui des rails, le premier juillet 1927, celui du

fil machine; le quinze février 1928, celui des produits A (3).

En 1929, éclate aux Etats-Unis une crise qui deviendra bientôt mondiale. Elle ne se fait pas trop sentir dès le début en France, néanmoins les plus prévoyants sentent la nécessité de se grouper pour résister à la tempête menaçante. Le premier janvier 1930 est fondé le Comptoir des tôles et, le 24 juillet 1931, celui des Laminés-Marchands. Le Comptoir Sidérurgique de France est reconstitué et ne cessera plus de fonctionner. Avant de le voir à l'œuvre, examinons son organisation.

(3) NATTAN-LARRIER: *La production sidérurgique de l'Europe continentale et l'entente internationale de l'acier*. Paris, A. Rousseau, 1929.

---

## CHAPITRE II

### L'ACCORD DU 19 FÉVRIER 1932

---

A sa base, il y a la convention générale des contractants du 19 février 1932. Le C.S.F. contrôle les produits suivants :

Les demi-produits.

Les poutrelles, sauf celles à larges ailes et Differdange.

Les laminés-marchands.

Le fil machine.

Les rails de plus de 20 kilos par mètre.

Les traverses de 15 kilos et plus par mètre.

Les tôles moyennes et fortes.

Les tôles minces.

Les feuillards et bandes à tubes.

Les fers blancs et les fers noirs.

Les bandages, essieux, palplanches.

Ces produits sont répartis entre plusieurs divisions : celle des Laminés Marchands, des Tôles, des Poutrelles, etc... Les adhérents de chaque division sont liés par un contrat en conformité avec la Convention Générale du 19 février 1932. Le contrat de la division dite Comptoir des Tôles est du 1<sup>er</sup> avril 1932, celui

de la division dite Comptoir des Poutrelles est du 1<sup>er</sup> mai 1932, celui de la division dite Comptoir des Laminés Marchands du 22 juillet 1932. Comme ils se ressemblent tous, nous nous contenterons de résumer celui du Comptoir des Laminés Marchands, le plus important.

### § 1. — L'ORGANISATION DE VENTE

Chacun des contractants soumet sa production au contrôle du C.S.F. qui agit pour le compte commun de l'ensemble des contractants.

Les commandes recueillies par ceux-ci vont au Comptoir qui contrôle non seulement les livraisons faites sur le marché intérieur, mais aussi celles à l'exportation, ces dernières jusqu'à concurrence des tonnages fixés périodiquement par la Conférence Générale des Contractants et pour autant qu'il n'existe pas de Comptoir International.

Le contrôle s'exerce d'après les livraisons y compris celles faites à des ateliers de construction appartenant en totalité ou non aux contractants. Il comporte deux régimes: le contrôle complet et le contrôle restreint. Les tonnages vendus en contrôle complet interviennent dans le décompte, paient la commission pour frais généraux, sont vendus directement par le Comptoir. Ceux vendus en contrôle restreint interviennent également dans le décompte, mais ne paient qu'un quart de la commission pour frais généraux et sont vendus par les contractants pour leur propre compte.

Les tonnages soumis au contrôle restreint sont :

Les tonnages de sa fabrication que le contractant incorpore dans des ouvrages qu'il vend à des tiers où qu'il revend après transformation.

Bien que soumis au contrôle complet sont vendus directement par le contractant :

1° Les produits livrés aux Administrations de la Guerre et de la Marine, soumis à des conditions de réception spéciales ;

2° Les deuxièmes choix vendus à un prix ne dépassant pas le prix fixé par la C.G.C. ;

3° Les tonnages exportés dans la limite des maxima fixés par la C.G.C.

Toutes ces ventes sont à déclarer au Comptoir qui établit un décompte provisoire de compensation.

Le contractant peut traiter et livrer directement sur le marché intérieur, au prix du Comptoir, les affaires de 10 tonnes maximum, à concurrence d'un total mensuel de 100 tonnes ; mais la facturation se fait par le Comptoir. Les demandes de prix et les commandes doivent être transmises directement au Comptoir. Le Comptoir se réserve l'attribution des commandes. Il n'est pas obligé de les donner à exécuter à l'usine qui les lui remet, mais peut les retrocéder à une usine à sa convenance.

Cette faculté réservée au Comptoir semble exorbitante et donne fréquemment lieu à des réclamations de la part des consommateurs qui, à tort ou à raison, préfèrent les produits de telle usine à ceux de telle autre.

Cela tient à des traditions, à d'anciennes relations avec le personnel des usines, à la possibilité de pouvoir

se renseigner rapidement et facilement sur l'état d'avancement d'une commande en cours, sur son délai de livraison, etc... Certaines usines fabriquent plusieurs produits, d'autres un seul. Dans le premier cas on peut charger le tout sur un même wagon: fers, poutrelles, tôles; dans le second cas, il faut s'adresser à deux ou trois usines différentes d'où augmentation de travail et frais de transport supplémentaires. Puis il y a la connaissance de la matière et de son emploi. S'il est indifférent d'employer un grand nombre de produits, qu'elle que soit leur origine: ronds à béton armé, fers carrés, plats, etc., il est de fait que malgré la standardisation des produits sidérurgiques, il subsiste de nombreuses différences de qualité du métal: les tôles achetées chez l'un sont plus dures que chez l'autre; chez celui-ci les cornières ont un angle plus vif que chez celui-là; tel boulonnier vous dira que les ronds de telle usine usent ses machines plus vite que ceux de telle autre. Le Comptoir tient compte, dans la mesure du possible, des desiderata de la clientèle, mais il ne veut abandonner son droit de transfert pour plusieurs raisons. Il lui faut d'abord alimenter rationnellement les diverses usines et éviter qu'une d'elles soit engorgée, tandis que l'autre chômerait; il doit ensuite veiller à l'épuisement régulier des quantums pour éviter de trop grands écarts dans les situations d'avance ou de retard; enfin, il peut, par les rétrocessions, sanctionner des usines ayant accordé des ristournes ouvertes ou occultes. En effet, si une usine promet un avantage quelconque à un client pour avoir sa commande et que le Comptoir retrocède celle-ci à

une autre usine, le client sera frustré de la bonification promise et se gardera à l'avenir d'ajouter foi à de telles promesses, ou bien l'usine tiendra son engagement, bien qu'elle ne retire aucun avantage de la commande et paiera ainsi une sorte de pénalité qui la rendra plus prudente à l'avenir.

Les usines qui manquent de loyauté ont quelques possibilités, très limitées du reste, d'éviter ou de réduire ces rétrocessions, moyens blâmables, rarement employés sur lesquels il vaut mieux faire le silence et que le Comptoir combat de son mieux.

Si l'adhérent au Comptoir est pris en violation de la réglementation il est puni d'une amende de 10.000 francs, plus 10 pour cent de l'affaire traitée.

Toute contestation est réglée par la Conférence Générale des Contractants à la majorité des trois quarts des voix avec faculté d'appel au collège arbitral.

En fin d'exercice, le Comptoir établit des décomptes-tonnages desquels résulte la situation de chaque contractant : avance ou retard.

Un contractant est en *retard* quand le total de ses livraisons est inférieur au tonnage qu'il aurait dû livrer en raison de son quantum ; dans le cas contraire, il est en *avance*.

*Sanction des avances et retards*: les avances et retards sont en principe reportés d'un exercice sur l'autre. Mais la C.G.C. peut décider à la majorité des trois quarts des voix qu'ils seront réglés pécuniairement.

Celui qui est en *avance* est débité par tonne:

a) de la prime dont il a été crédité par les décomptes antérieurs;

b) d'une indemnité de 10 pour cent du prix moyen de base.

Celui qui est en *retard* est crédité par tonne:

a) de la prime individuelle;

b) d'une indemnité de 10 pour cent du prix moyen de base.

Si le contractant a livré moins de 90 pour cent de sa part proportionnelle, son quantum sera révisé pour l'avenir.

Les contractants doivent prendre l'engagement de ne pas entreprendre de nouvelles fabrications de produits en Comptoir. Cette clause peut être tournée en donnant aux produits en Comptoir une dénomination spéciale: haute résistance, inoxydabilité, etc...

Le Comptoir encaisse les sommes dues, mais les usines qui lui transmettent des commandes sont ducroire, c'est-à-dire, qu'elles doivent payer au lieu du client défaillant.

Pour les commandes transmises au Comptoir et dont l'exécution ne leur a pas été confiée, les contractants reçoivent une commission de vente.

Par contre, celui qui reçoit une commande qui n'a pas été transmise par ses soins au Comptoir est débité d'une commission.

Chaque contractant a un compte-courant imputé des décomptes provisoires mensuellement. En fin d'exercice, on fait un règlement définitif.

*Quel est le prix payé aux contractants ?*

- 1° un prix moyen de base ;
- 2° une majoration pour procédé de fabrication ;
- 3° des majorations diverses (nuances du métal, réception, tolérance, etc...);
- 4° une plus-value de provenance (aux usines recherchées par la clientèle);
- 5° une majoration pour chargement sur péniche ;
- 6° des primes individuelles.

*Comment s'établit le prix moyen ?*

A

On totalise :

- a) le net des factures à la clientèle ;
  - b) le montant des débits pour les ventes ;
  - c) les indemnités dont les contractants sont redevables ;
  - d) les amendes et pénalités ;
  - e) les commissions de vente aux contractants ; etc...
- En retranchant :

B

- a) les majorations pour procédés de fabrication, les plus-values de provenance, les bonifications pour chargement sur péniche ;
- b) les frais de transport pour les livraisons faites franco ;
- c) les compensations acquises aux contractants ;
- d) les commissions de vente créditées aux contractants.

En divisant le résultat (A-B) par le tonnage vendu on obtient le prix moyen sur wagon départ.

La commission au titre des frais généraux est fixée par la C.G.C.

Ce contrat devait prendre fin le 31 décembre 1934.

## § 2. — LES PRIX DE VENTE DU COMPTOIR

A quels prix sont vendus les produits sidérurgiques et comment sont-ils calculés ? Nous ne pouvons entrer dans tous les détails techniques ni citer les barèmes que l'on pourra se procurer au Comité des Forges à Paris ou par un marchand de fer. Nous nous bornerons à exposer succinctement la méthode, à donner quelques exemples et à expliquer la terminologie et quelques formules incompréhensibles pour les non-initiés.

Ces explications ne concernent que les ventes directes d'usine qui sont facturées par le Comptoir. Mais le Comptoir n'enregistre pas directement les commandes : l'acheteur doit s'adresser à une usine adhérente qui, elle, se met en rapport avec le Comptoir.

### a) *Laminés Marchands*

(fers ronds, carrés, plats, cornières, T, petits U, demi-ronds, etc...)

En demandant une offre pour ces fers à l'une des usines adhérentes on reçoit une lettre ainsi conçue :

« Nous vous prions de noter les propositions ci-après que nous vous soumettons au nom du C.S.F. agissant lui-même d'ordre et pour le compte com-

« mun des adhérents à sa division des Laminés  
« Marchands.

« Prix de base: 600 francs (ce prix étant réduit de  
« 40 francs dans les conditions indiquées ci-dessous,  
« soit 560 francs pour un tonnage minimum de  
« 1.000 kilos par échantillon) les mille kilos sur  
« wagon départ Thionville ou parité, avec applica-  
« tion de l'avenant de francs... en chargement au  
« tarif de 20 tonnes pour la destination demandée.

« Le Comptoir, suivant l'usine à laquelle il confiera  
« l'exécution de la commande, vous fera connaître le  
« prix de base départ qui vous sera facturé. Ce prix  
« ne pourra être modifié au cas où les tarifs de che-  
« min de fer seraient augmentés.

« Nous vous rappelons que la prime de 40 francs  
« est accordée à tout client qui, sous réserve d'accord  
« avec le Comptoir, ne revend pas à des tiers, avant  
« transformation, la marchandise achetée par lui ».

Voilà un texte difficile à comprendre sans commen-  
taires, sauf le préambule qui se réfère à l'organisation  
du C.S.F. qui comporte plusieurs divisions.

Le prix de base indique que tous les fers vendus par  
cette division, abstraction faite de leur forme (profil),  
nuance, diamètre ou épaisseur sont comptés au prix  
de 600 francs les 1.000 kilos.

Ce prix est réduit à 560 francs, comme le dit le  
dernier alinéa de la lettre, chaque fois que l'acheteur  
prend l'engagement de ne pas revendre les fers avant  
transformation. Cela ne peut s'appliquer qu'aux  
industriels, artisans et entrepreneurs. Ceux qui font le

commerce du fer, les marchands ne devraient donc pas bénéficier de la prime de 40 francs. Mais on fait une exception pour ceux qui font partie des groupements régionaux du commerce sidérurgique, dont nous parlerons dans la seconde partie. Il y a là un moyen de rendre impossible la vente du fer à ceux qui ne sont pas affiliés à ces groupements et, pour éviter qu'un dissident s'approvisionne par un transformateur, la proposition contient la formule « sous réserve d'accord avec le Comptoir ». Cet organisme pourra, grâce à cette réserve, refuser de fournir à un transformateur suspect de servir de personne interposée d'un marchand non adhérent.

Plus loin nous lisons : pour un tonnage minimum de 1.000 kilos par échantillon, ce qui ne veut pas dire qu'il faudra commander au moins 1.000 kilos, mais qu'une telle quantité paiera un prix autre que celui de 560 ou 600 francs. En effet, le Comptoir applique aux échantillons inférieurs à 1.000 kilos les majorations suivantes :

2 francs par 100 kilos aux échantillons de 500 à moins de 1.000 kilos ;

4 francs par 100 kilos aux échantillons de moins de 500 kilos.

Pratiquement, les usines ne livrent pas moins de 250 kilos par échantillon. Ces majorations ne sont pas appliquées aux marchands de fer qui commandent pour l'approvisionnement de leur magasin un minimum de 40 tonnes contenant au maximum 25 pour cent d'échantillons inférieurs à 1.000 kilos.

« Sur wagon départ Thionville ou parité » signifie que, quelle que soit la localité de l'usine expéditrice : dans le Nord, le Centre ou le Midi, le prix sera établi comme si l'expédition se faisait de Thionville (Moselle), centre important de la Métallurgie.

On a fixé un lieu de départ pour toute la France, afin que les acheteurs ne soient pas avantagés ou désavantagés en recevant leur marchandise d'une usine quelconque choisie par le Comptoir, alors qu'elle se trouve proche ou très éloignée du lieu de destination. Pour maintenir l'équilibre des prix franco gare destinataire on « applique » comme dit la lettre que nous commentons « un avenant ». Chaque ville a un avenant différend ; celui de Nancy est de 44 francs ; celui de Strasbourg de 69 francs ; celui de Lyon 152 francs ; celui de Marseille 204 francs ; etc., par tonne.

En ajoutant l'avenant au prix de base on obtient le prix franco (1). Mais ce n'est pas tout. La formule précise : « en chargement au tarif de 20 tonnes ». C'est-à-dire que ce sera le prix franco si la livraison comporte 20 tonnes, sinon ce sera un autre prix. Lequel ? Le Comptoir facture au prix départ usine expéditrice qu'il calcule en déduisant les frais de transport en 20 tonnes. Admettons qu'il s'agisse d'une expédition pour Nancy. Le prix s'établira comme suit :

(1) En réalité, il y a toujours une petite différence parce que le Comptoir, ne pouvant calculer le transport pour chaque gare, a calculé celui du chef-lieu d'arrondissement, et cela sans tenir compte des frais d'enregistrement et de timbre, susceptibles de varier souvent.

|                    |         |
|--------------------|---------|
| Prix de base ..... | 560 fr. |
| Avenant .....      | 44 fr.  |

---

604 fr.

|                                                                                 |        |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Transport en 20 tonnes d'une usine située dans la<br>région de Thionville ..... | 42 fr. |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------|

|                                                 |         |
|-------------------------------------------------|---------|
| Le prix de base départ usine sera facturé ..... | 562 fr. |
|-------------------------------------------------|---------|

Le destinataire payera à l'arrivée du wagon 42 fr.  
au chemin de fer et la marchandise lui reviendra à  
604 francs.

|                                                          |         |
|----------------------------------------------------------|---------|
| Si l'usine expéditrice est située à proximité de Nancy : |         |
| le prix de base plus avenant sera encore de.....         | 604 fr. |
| mais le transport, par exemple, de .....                 | 15 fr.  |

|                                        |         |
|----------------------------------------|---------|
| Le prix départ usine sera facturé..... | 589 fr. |
|----------------------------------------|---------|

mais comme le client ne paiera que 15 francs au che-  
min de fer, la marchandise lui reviendra également à  
604 francs.

En commandant moins de 20 tonnes, le prix de base  
départ ne changera pas, mais comme ce sera toujours  
le transport en chargement au tarif de 20 tonnes qui  
sera déduit et que le client payera au tarif du poids  
réel, la différence de frais de transport sera à sa  
charge.

|                                                                                                                           |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Exemple: Une commande de 3 tonnes pour Nancy,<br>suivant le premier cas, sera facturée au prix de<br>base départ de ..... | 562 fr. |
| Mais le transport payé au chemin de fer pour 3<br>tonnes ne sera plus de 42 francs, mais de.....                          | 55 fr.  |

|                                          |         |
|------------------------------------------|---------|
| Et les fers reviendront dans ce cas..... | 617 fr. |
|------------------------------------------|---------|

au lieu de 604 francs en 20 tonnes.

Les acheteurs ont intérêt à commander en 20 tonnes et cela représente pour les marchands une possibilité de revendre avec gain au détail, car l'acheteur de faibles quantités en usine paierait sous forme de frais de transport ce que le commerçant prélève comme premier bénéfice.

Ces explications au sujet de l'avenant font comprendre la réserve figurant au deuxième alinéa en fin de la lettre d'offre: « ce prix ne pourra être modifié au cas où les tarifs des chemins de fer seraient augmentés ».

En effet, une hausse des tarifs obligerait le Comptoir à hausser parallèlement les avenants pour rétablir l'équilibre avec les transports, ce qui demanderait un certain temps pendant lequel l'acheteur, se voyant bonifier l'ancien tarif et payant le nouveau, serait en droit de se plaindre. C'est afin de pouvoir repousser ces demandes éventuelles que la clause a été insérée.

Jusqu'à présent, il a toujours été question du prix de base. Quel est donc le prix réel ou prix effectif ?

Pour le trouver, il s'agit d'appliquer les majorations prévus à un tableau rédigé par le Comité des Forges dit: « classification des laminés marchands ».

On y voit que les ronds de 12 m/m. de diamètre sont de la 3<sup>e</sup> classe, ceux de 25 m/m de la 2<sup>e</sup> classe, etc.; les plats de 28×12 de la 1<sup>re</sup> classe, ceux de 39×6 de la 4<sup>e</sup> classe, etc..

Chaque classe indique le prix de la majoration :

|                              |          |
|------------------------------|----------|
| 1 <sup>re</sup> classe ..... | 0 fr.    |
| 2 <sup>e</sup> classe .....  | 0 fr. 50 |
| 3 <sup>e</sup> classe .....  | 1 fr.    |
| 4 <sup>e</sup> classe .....  | 2 fr.    |
| Etc.                         |          |

Chaque somme est à multiplier par 4 actuellement.

Après cette majoration, il faut ajouter, le cas échéant, celle concernant la nuance de l'acier, car le prix de base s'entend uniquement pour l'acier Thomas; celle concernant la qualité: acier à résistance plus élevée que l'ordinaire (environ 35 kilos), acier ou cuivre, etc...

Un exemple. Quel est le prix départ usine de 300 kilos de plats de  $28 \times 7$  en acier Martin à destination de Nancy:

|                                                     |         |
|-----------------------------------------------------|---------|
| Prix de base .....                                  | 560 fr. |
| Majoration pour acier Martin .....                  | 90 fr.  |
| Majoration de classe .....                          | 40 fr.  |
| Majoration pour échantillon de moins de 500 kilos.. | 40 fr.  |
| Avenant .....                                       | 44 fr.  |
|                                                     | <hr/>   |
|                                                     | 774 fr. |
| Moins transport en 20 tonnes .....                  | 42 fr.  |
|                                                     | <hr/>   |
| Prix effectif à la tonne départ usine .....         | 732 fr. |
| Ou, pour 300 kilos .....                            | 219 60  |

Il est indispensable d'étudier minutieusement la classification qui mentionne de nombreuses majorations spéciales; par exemple: pour demi-ronds, dont la hauteur est inférieure au tiers de la largeur; pour barres courtes (inférieures à 3 m.) ou barres longues (plus de 11 ou 12 m.); pour tolérances sur longueur (minimum 150 m/m.), etc...

b) *Larges-plats*

(fers dont la largeur est d'au moins 200 m/m  
et l'épaisseur d'au moins 5 m/m).

Le prix de base de ces fers est actuellement de 600 francs la tonne, sans aucune prime. On applique le même avenant que pour les fers marchands et on déduit le transport également en 20 tonnes, parité Thionville, pour trouver le prix départ usine. Mais on recourt à une classification spéciale, différente de celle des laminés marchands. Il n'y a pas de majoration pour échantillons d'un poids inférieur à 1.000 kilos.

Exemple: Prix du large-plat en acier Thomas ordinaire de 420 m/m  $\times$  8 m/m en 5 m. pour Nancy :

|                                              |         |
|----------------------------------------------|---------|
| Prix de base .....                           | 600 fr. |
| Majoration de classe (420 $\times$ 8) .....  | 15 fr.  |
| Avenant .....                                | 44 fr.  |
|                                              | <hr/>   |
|                                              | 659 fr. |
| Moins transport en 20 tonnes .....           | 42 fr.  |
|                                              | <hr/>   |
| Prix effectif à la tonne, départ usine ..... | 617 fr. |

c) *Feuillards laminés à chaud*

(fers plats de toutes largeurs mais de très faible  
épaisseur)

Le prix de base actuel est de 650 francs la tonne.  
Même méthode que pour les fers et larges-plats, y compris avenant et transport en 20 tonnes. Mais les

majorations de quantité différent et sont plus nombreuses; il y a une classification spéciale.

Exemple : 750 kilos de feuillards de  $120 \text{ m/m} \times 1,25 \text{ m/m}$  :  
Prix de base ..... 650 fr.  
Majoration de classe ..... 270 fr.  
Majoration de quantité ..... 60 fr.  
Plus avenant, moins transport en 20 tonnes.

#### d) *Poutrelles*

Le prix de base est actuellement de 55 francs par 100 kilos parité Thionville, avec l'avenant des fers marchands et transport déduit en 10 tonnes, non en 20 tonnes.

De plus, on tient compte des majorations de tonnage :

- 12 % pour commande de moins de 3 tonnes.
- 10 % pour commande de 3 à 5 tonnes.
- 6 % pour commande de 5 à 10 tonnes.
- 4 % pour commande de 10 à 15 tonnes.
- 2 % pour commande de 15 à 20 tonnes.
- 1 % pour commande de 20 à 30 tonnes.
- 0 % pour commande de 30 à 50 tonnes.

Pour moins de 5 tonnes, il est compté une majoration forfaitaire de 30 francs pour frais de manutention.

Il y a également des majorations de classe figurant à une classification spéciale.

Le Comptoir des Poutrelles passe des marchés trimestriels de minimum 50 tonnes avec les marchands; minimum 100 tonnes avec les constructeurs,

Suivant l'importance du marché, il y a des commissions de 2 pour cent pour les *marchands* ayant un marché de 50 à 250 tonnes;

2 1/2 pour cent pour les *marchands* ayant un marché de 250 à 500 tonnes;

1/2 pour cent pour les *constructeurs* ayant un marché de 100 à 250 tonnes;

1 pour cent pour les *constructeurs* ayant un marché de 250 à 500 tonnes.

Etc...

En outre, les marchands ayant épuisé leur marché, reçoivent une bonification trimestrielle de :

1/2 pour cent pour 200 à 500 tonnes;

1 pour cent pour 500 à 1.000 tonnes, etc...

Enfin, les marchands peuvent faire livrer la triple quantité de leur marché à leurs clients pour facturation directe par le Comptoir qui leur verse alors une commission de 2 1/2 pour cent. Comme ils n'ont pas de chiffre d'affaires (2 %) à payer, leur gain, pour ces affaires directes, est de 4 1/2 %.

### e) Tôles

Il y a deux prix de base :

1° un pour les tôles fines de moins de 2 m/m d'épaisseur qui était de 800 francs la tonne avant la dissolution du Comptoir des Tôles Fines. Actuellement on pratique pour ces tôles un prix de base qui varie entre 600 et 650 francs;

2° un pour les tôles de plus de 2 m/m jusqu'à 5 m/m exclus qui est actuellement et officiellement de 700 francs, mais sur lequel le Comptoir des Tôles Moyennes accorde une réduction de 100 à 120 francs par tonne depuis la suppression du Comptoir des Tôles Fines ;

3° un pour les tôles fortes de plus de 5 m/m qui est de 700 francs sans aucune réduction.

Le Comptoir des Tôles ne vend pas parité Thionville, mais départ usine, avec un avenant différent des précédents et sous déduction du transport en chargement au tarif de 10 tonnes.

Pour calculer le prix de revient des tôles, le plus simple est d'ajouter l'avenant au prix de base, ce qui donne le prix franco. L'avenant pour Nancy est de 65 francs.

Il y a trois classifications, une pour les tôles jusqu'à 1,99 m/m, une pour les tôles de 2 à 4,99 m/m, une pour celles de 5 m/m et plus. Ces classifications sont plus compliquées que les précédentes, car elles contiennent, outre les majorations d'épaisseurs, d'autres pour la largeur et la longueur (tôles fines) ou la largeur et la surface (tôles moyennes et fortes), des surprix pour dressage, décapage, etc...

Exemple : Prix d'une tôle de 1.400 m/m de large, 5 m. de long, ayant 3 m/m d'épaisseur, pour Nancy :

Prix de base (sans réduction) ..... 700 fr.

Pour la largeur la classification dit qu'il n'y a pas de majoration jusqu'à 1.300 m/m de large, au-dessus 10 fr. par 100 m/m d'excédent, donc à ajouter ..... 10 fr.

|                                                                                                                                                                                      |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Pour la surface, pas de majoration jusqu'à<br>4 m <sup>2</sup> , au-dessus 10 fr. par m <sup>2</sup> d'excédent,<br>donc $1.400 \times 5.000 = 7 \text{ m}^2$ , d'où $3 \times 10 =$ | 30 fr.     |
| Majoration pour 3 m/m d'épaisseur .....                                                                                                                                              | 80 fr.     |
| Avenant .....                                                                                                                                                                        | 65 fr.     |
| <hr/>                                                                                                                                                                                |            |
| Prix de la tonne franco .....                                                                                                                                                        | 885 fr.    |
| La tôle de 1 m. 40 $\times$ 5 m. à 3 m/m d'épaisseur<br>pèse (poids spécifique 8) 168 kilos et coûte..                                                                               | 148 fr. 68 |

### f) Fers blancs

Là le calcul est assez compliqué. Il y a un prix de base aux 100 kilos, mais la vente se fait à la caisse.

(Le prix de base varie par zone, la France étant divisé en trois zones).

Il faut donc calculer le poids de la caisse suivant la dimension des feuilles et leur nombre, tenir compte des majorations ou minorations d'épaisseurs, du tonnage, du format standard ou non standard, du choix (premier, tout venant, deuxième ou troisième) et, éventuellement, de l'emballage.

Le prix final doit être arrondi aux 0,25, 0,50, 0,75 ou au franc supérieur.

Exemple de calcul :

Soit 50 caisses de 112 feuilles de fer blanc, premier choix,  $715 \times 485$ , à l'épaisseur de 0,28 m/m, livrable à Paris :

1) Poids de la caisse par rapport au format standard  $515 \times 715$  ou  $560 \times 760$  :

$$\frac{90 \text{ kilos} \times (715 \times 485) \times 112 \text{ (feuilles)}}{40} = 87 \text{ kg. } 387$$

arrondis à = 87 kg. 500

2) Tonnage:  $87 \text{ kg. } 500 \times 50 = 4.375 \text{ kilos.}$

3) Prix de base pour Paris qui est dans la zone B.. 232 fr.

Majoration de tonnage pour 4.000 à 5.000 kilos .... 10 fr.

Ecart de classe pour l'épaisseur de 0,28 m/m ..... 7 fr.

---

249 fr.

Pour format non standard  $\times 1,05 = 261,45 \times 87,5$  (poids  
de la caisse) = 228 fr. 76.

Soit en arrondissant: 229 francs la caisse de 112 feuilles.

Pour les rails, demi-produits, fil machine, essieux et  
palplanches la méthode est semblable; pour les détails  
se référer à la classification du produit.

---

## CHAPITRE III

### LES DIFFICULTÉS DE FONCTIONNEMENT DU COMPTOIR

---

Pour assurer le bon fonctionnement du Comptoir, les adhérents auraient dû s'imposer une forte discipline et garder strictement les engagements pris. Malheureusement, il n'en fut rien et on vit des usines se disputer âprement le marché en respectant plus ou moins les règlements du Comptoir. Les affaires n'y gagnaient pas, mais les consommateurs exploitaient la situation. Comme remède on proposa différentes mesures, entre autres de spécialiser les usines pour leur permettre de produire un fort tonnage sans changer de cylindres, ce qui abaisserait le prix de revient et assurerait une livraison plus rapide. On objecta que cela aurait un gros inconvénient parce qu'il faudrait distribuer la commande d'un même client entre plusieurs usines éloignées qui expédieraient séparément leur produit au client ou bien feraient des envois sur un point central où seraient rassemblées les sous-commandes pour que le client puisse les recevoir en un seul envoi; dans chaque cas il y aurait des frais de transport et de manutention supplémentaires.

Quelques-uns préconisent la vente directe par le Comptoir qui emploierait des agents-voyageurs comme les maisons de commerce ; mais cela va à l'encontre des intérêts des usines qui n'auraient plus de clientèle en cas de rupture ou de non-renouvellement du Comptoir.

D'autres, pour améliorer la situation actuelle ne voient que la fermeture d'usines secondaires, mal situées géographiquement, dont l'exploitation est déficitaire, afin que durent les établissements viables, grâce à une production mieux ajustée à la consommation.

Cette idée de « malthusianisme économique » (1) aurait été émise, dit-on, par M. Robert PINOT, secrétaire du Comité des Forges (2).

Mais c'est là une question que les dirigeants du Comptoir n'ont jamais voulu aborder. Et puis, la fermeture d'usines soulève des problèmes sociaux et politiques qu'on ne peut résoudre sans l'intervention du gouvernement. Celle-ci ne manquerait pas de compliquer encore les problèmes posés, au point de les rendre insolubles, semble-t-il. C'est pourquoi on évite de discuter cette solution qui cependant peut être considérée comme une des meilleures pour redonner la vitalité à la sidérurgie française.

Pour attirer le client certains accordèrent des ristournes occultes, soit en versant au client une bonification en espèces de la main à la main, soit en lui

(1) L'expression est de M. DELAISI.

(2) C'est Francis DELAISI qui l'a prétendu dans une série d'articles du *Manchester Guardian Commercial* des 31 mai, 12 juillet et 16 août 1923. PINOT lui répondit dans le même journal du 25 octobre 1923.

livrant une qualité d'acier spéciale (acier Martin, dur, extra-doux, etc.), en la qualifiant d'acier ordinaire, c'est-à-dire sans faire payer la majoration prévue par le Comptoir, soit en omettant volontairement de compter le transport par camion-automobile ou en le comptant à un prix très faible, inférieur au coût réel; soit en fournissant, en même temps que les produits contrôlés par le Comptoir, d'autres produits non contrôlés, à un prix inférieur au cours.

En avril 1934, les Aciéries prirent l'engagement d'honneur de ne plus pratiquer de ristournes et informèrent leurs agents et dépositaires qu'il ne serait plus toléré d'infractions, menaçant les coupables des sanctions les plus sévères. Malgré cela, les infractions continuent, mais plus discrètement. Il y a une excuse: la crise bat son plein, les affaires sont rares, les agents veulent conserver leur situation, la prorogation du Comptoir n'est pas assurée (3).

Les statistiques du Comptoir soulignent l'affaiblissement du marché: le tonnage traité par le Comptoir durant le premier semestre 1934 est de 445.500 tonnes, alors qu'au premier semestre de l'année précédente il se chiffrait par 557.000 tonnes (4).

Aussi, le 1<sup>er</sup> juillet, le Comptoir fait une démarche auprès du Gouvernement Doumergue, attirant son attention sur la situation critique de la métallurgie et préconise la mise en application d'un plan de travaux publics. Pour défendre les adhérents contre eux-mêmes, le contrôle des usines est resserré, de nouveaux quantums sont fixés.

(3) *L'Usine*, supplément avril 1934.

(4) *L'Usine*, supplément septembre 1934.

Le contrôle est confié à des employés du Comptoir ou à des personnes spécialement engagées par lui à cet effet. Ces contrôleurs ont le droit de pénétrer de jour et de nuit dans l'usine et même dans les bureaux. Rien ne leur est caché et ils peuvent suivre la commande depuis son arrivée à l'usine jusqu'à son expédition. Il est évident qu'ils ne peuvent tout voir, être en même temps à tous les points de vastes usines, qui coulent la fonte dans un endroit, l'expédient plus loin pour transformation, qui ont des laminoirs de poutrelles ici, des laminoirs de tôles cinq ou dix kilomètres plus loin, etc... Pour ceux qui le veulent, la fraude est toujours possible.

En septembre, on commence à examiner les conditions de renouvellement du Comptoir des Tôles, dont les accords arrivent à expiration le 31 septembre 1934. On reproche à cet organisme de n'avoir pas solutionné la question des producteurs-transformateurs. Ceux-ci consomment leurs propres tôles dans leurs ateliers, au prix de revient, écrasant par cet avantage les transformateurs non-producteurs qui sont obligés d'acheter au Comptoir, aux prix officiels, les tôles dont ils ont besoin.

Au 31 décembre, les Comptoirs sont prorogés avec maintien des accords en vigueur jusqu'à la mise au point d'un nouveau contrat de longue durée.

Le plébiscite sarrois améliore un peu la situation en janvier 1935 par l'élimination des aciéries sarroises du marché français.

Le 4 mai 1935, le Comptoir des Tôles minces cesse de vendre. Il en résulte la baisse des prix déjà citée

et le bruit circule que les autres Comptoirs vont également cesser leurs fonctions.

L'incertitude règne sur le marché, les achats se restreignent, les infractions se multiplient.

Le 30 juin 1935, on décide de proroger le C.S.F. jusqu'au 31 octobre suivant. Les négociations pour le renouvellement sont activement poursuivies après les vacances, mais on dût écarter complètement l'idée d'un accord immédiat surtout pour les quantums. Le 24 octobre on établit une convention d'arbitrage pour la fixation des quantums et on attend les adhésions. Mais l'arbitrage ne pouvait pas tout concilier, il fallait s'entendre sur la tâche à donner aux arbitres et bien définir celle-ci. Les pourparlers continuent, car personne ne veut encourir la très lourde responsabilité d'avoir rompu l'entente (5).

Le Gouvernement, parce qu'il pratique une politique de déflation, encourage le renouvellement du Comptoir, car il sait que la baisse des prix entraînerait le recul des affaires et, trop tôt, la baisse des salaires, alors que le coût de la vie est encore élevé et les impôts trop lourds; la situation deviendrait mauvaise et il faudrait probablement en venir à l'entente obligatoire sous son contrôle. Les négociations reprennent sur le protocole d'arbitrage et certains semblent revenir sur leur décision pour limiter l'initiative des arbitres et obtenir un tonnage minimum. Ce qui apparaît certain, c'est que les négociations ne seront pas terminées dans les délais voulus. Aussi, on décide de proroger jusqu'au 5 novembre, à midi, la

(5) *L'Usine*, supplément octobre 1935.

date de reprise éventuelle de la liberté des ventes. En même temps s'impose la conviction que pour qu'un Comptoir soit viable, il doit avoir une longue durée sans possibilité de rupture; on parle de 10 à 15 ans.

\*  
\*\*

Quand arrive le 5 novembre, l'accord n'est toujours pas réalisé. Cependant une chose est certaine, c'est que le Comptoir sera renouvelé, c'est le désir, la volonté des intéressés. Quelques semaines plus tôt, à l'assemblée générale des Aciéries de Longwy, son président, formulant ce désir ouvertement avait fait les déclarations suivantes:

« Un point au sujet duquel je voudrais vous dire le sentiment du Conseil d'Administration: c'est la question des ententes industrielles.

On a beaucoup médité des ententes industrielles et, à notre avis, on a médité à tort.

Nous croyons que, dans son ensemble, l'œuvre des ententes industrielles est favorable aux intérêts généraux du pays. Elles sont une garantie de stabilité au bénéfice des masses ouvrières, de même qu'au bénéfice de la masse des porteurs d'actions; les uns et les autres y trouvent des conditions de sécurité meilleures.

Nous maintenons donc que les ententes industrielles sont conformes à l'intérêt général. Nous devons reconnaître que le gouvernement précédent avait pensé ainsi, puisqu'une loi avait été déposée, aux termes de laquelle, en cas d'échec des ententes

industrielles, le gouvernement apporterait son autorité arbitrale pour aider la constitution et l'organisation de ces ententes.

Votre Conseil d'administration émet le vœu que les efforts qui sont faits actuellement dans la sidérurgie française pour réaliser des ententes industrielles, soient couronnés de succès par la simple autorité des organismes privés, c'est-à-dire des industriels eux-mêmes, mais il ne faudrait pas être surpris si, en cas d'échec, l'autorité gouvernementale intervenait pour faire cesser les désaccords.

Nous voudrions, en même temps, émettre le désir que ces ententes industrielles s'établissent vite, et voir se maintenir et se développer ce sentiment de l'honneur professionnel que nous considérons comme un des fleurons de la couronne des industriels. Ce sentiment qui a paru, depuis quelques années, subir une petite éclipse, se réveille de nouveau, progresse et représente une garantie complète pour le bon fonctionnement de ces ententes » (6).

Ce n'était pas la première fois qu'un représentant qualifié de l'industrie française faisait l'apologie des ententes.

A la conférence internationale du travail, M. LAMBERT RIBOT, représentant patronal de la France, critique le libre jeu des initiatives individuelles en raison « des abus et des excès » qu'il permet et proclame que l'économie doit être organisée par les producteurs eux-mêmes (7).

(6) *L'Usine*, supplément novembre 1935.

(7) *Le Temps* du 23 avril 1932.

M. Etienne FOUGÈRE, président de la Confédération Générale de la Production française déclare que « la mécanisation sans limite » doit conduire fatalement, pour éviter la surproduction, aux ententes et à l'organisation (8).

« Il faut admettre, dit M. DE PEYERIMHOF, représentant de l'industrie houillère, « que le pur laisser-faire, après avoir apporté un essor magnifique à la jeunesse économique du monde n'est plus capable de satisfaire aux exigences essentielles de sécurité et de régularité que chacun formule au fond de soi-même » (9).

M. Eugène MATHON, représentant de l'industrie de la laine, proclame que « la crise actuelle est la conséquence de l'anarchie de la production et de la répartition » (10).

Les partisans des ententes se recrutent principalement parmi les chefs des grandes entreprises, des grands groupements patronaux, parmi les hommes appartenant aux partis de droite, du centre, sans exclure certains hommes de gauche, parmi les économistes à tendance libérale et traditionnaliste. Ils se recrutent aussi parmi les adeptes de ce qu'on appelle en France, le néo-capitalisme, le néo-radicalisme, parmi les membres du parti radical-socialiste qui en font leur programme économique (11).

(8) Conférence de l'Association française d'Expansion économique, 19 janvier 1933.

(9) DE PEYERIMHOF: Les producteurs s'organisent. *Economie internationale*, juillet 1929, p. 383.

(10) Préface du livre de Pierre LUCINS: *Faillite du capitalisme*. Payot, Paris 1931.

(11) Voir PIROU: *Les doctrines économiques en France depuis 1870*. 2<sup>e</sup> édition, Paris 1930.

C'est par les ententes, comme un moindre mal, qu'on compte rétablir l'ordre économique troublé en évitant de tomber dans l'extrême qu'est l'Economie dirigée. En somme, la tactique est la suivante : au lieu de céder du terrain par bout en combattant, ce qui risque d'entraîner loin, le capitaliste renonce carrément à des positions intenables pour se réfugier dans une forteresse nouvelle. Il fait le sacrifice de limiter l'action des entrepreneurs sur le marché tout en respectant leur indépendance à l'intérieur des entreprises. On raisonne ainsi : Ce n'est pas parce que notre économie mi-libérale actuelle présente des inconvénients graves qu'il faut la changer entièrement et, en réaction, imposer une sorte de dictature économique avec tous ses risques. On sacrifie quelque chose au besoin de l'heure pour sauver le plus possible de situations acquises (12).

Pour terminer cette digression, ajoutons que les économistes ne contestent nullement la légitimité et même la nécessité des ententes de producteurs. Mais ils ne les jugent pas avec autant de faveur que les dirigeants de ces ententes qui, en grand nombre, y voient la forme la plus solide et la plus efficace d'une économie organisée.

Ils constatent que les groupements n'atteignent pas toujours leur but, qu'ils n'ont pas réussi à conjurer la crise et que même ils ont contribué à l'aggraver.

Les ententes ont favorisé la surproduction industrielle et agricole aux Etats-Unis, au Canada, en

(12) BROCARD : Il concezione francesi della economica regolata. *L'Economia programmatica*, Florence 1933.

Allemagne et dans bien d'autres pays, en maintenant des prix surélevés pendant la période de prospérité, puis en retardant dans la période de dépression la baisse des prix qui, ensuite, n'a été que plus profonde. Elles entravent, quand elles vont au delà de certaines limites, l'adaptation des prix de vente au prix de revient; du prix des services au prix des choses; de la production à la consommation. Elles troublent le fonctionnement normal des mécanismes économiques, sans parvenir à les remplacer comme moteurs et régulateurs de l'activité économique. M. H. TRUCHY constate que « le bâton du chef d'orchestre est tenu, dans la plupart des cas, non par les pouvoirs publics, mais par les dirigeants des grandes entreprises » et ajoute :

« Il faut que les grandes forces économiques qui prétendent gouverner le monde apprennent à connaître les limites de leurs pouvoirs et consentent ainsi à n'en pas user dans un intérêt particulier » (13).

Il faut nous arrêter là, bien qu'il y ait encore beaucoup à dire sur les ententes, mais ce serait nous écarter par trop de notre sujet plus particulier, c'est-à-dire les organisations de vente de l'entente sidérurgique. Mais ces remarques étaient indispensables pour faire comprendre les raisons supérieures qui militaient en faveur du renouvellement du Comptoir, malgré l'opposition des intérêts particuliers en cause. C'eût été une faute que de renoncer à une organisation comme celle du Comptoir Sidérurgique de France qui dispose de nombreux services de la plus

(13) BROCARD : *op. cit.*

haute utilité à tous les producteurs : services administratifs, de renseignements, de statistiques et d'un office (14) chargé spécialement de faire connaître les produits sidérurgiques à tous et d'en favoriser l'emploi dans les branches les plus diverses, de développer les besoins.

Enfin, il y a une raison péremptoire, une question vitale pour les producteurs français de l'acier qui milite en faveur du maintien du C.S.F. : celle de l'exportation des produits sidérurgiques. Or, la vente sur les marchés étrangers se fait par le Cartel International de l'Acier. Afin de pouvoir collaborer avec ce dernier, il faut bien une organisation nationale qui est précisément le C.S.F.

(14) Office Technique de l'Utilisation de l'Acier (O.T.U.A.).

---



## CHAPITRE IV

### L'ACCORD DU 23 NOVEMBRE 1935

---

Comme les pourparlers pour le renouvellement du Comptoir Sidérurgique de France n'avaient pas abouti le 5 novembre, l'assemblée décida la prorogation jusqu'au 23 novembre.

Durant toute la semaine qui précéda cette date les négociations furent poursuivies. Le Ministère du Commerce donna son avis au point de vue de l'intérêt général.

Les usines adhérentes du C.S.F. furent convoquées pour le samedi 23 novembre, pour prendre connaissance des propositions élaborées par les négociateurs.

Elles se sont mises d'accord sur un protocole d'arbitrage qui donne à un comité de trois experts, dont MM. GUILLAUME et LAMBERT-RIBOT, les pouvoirs nécessaires pour régler la production des aciéries et, au besoin, créer une discipline des prix de vente par les moyens qu'ils jugeront utiles, en se basant sur la situation existant au 1<sup>er</sup> juillet 1935.

Ils ont pour mission d'agir au mieux des intérêts généraux de la sidérurgie française et de fixer en toute équité les droits de chaque aciérie, sous réserve de certaines garanties.

Les arbitres auront à établir les règlements du nouveau C.S.F. et à déterminer la liste des produits qui entreront sous son contrôle, de même que les modalités de vente.

Les aciéries ne pourront refuser de se soumettre à certaines décisions des arbitres, au sujet des organisations collectives de vente que si la dissidence pour ces produits correspond à 20 % des affaires.

Ces propositions sont immédiatement acceptées, sans réserves par la plupart des aciéries et avec garantie de certaines conditions formulées par cinq d'entre elles.

Ces réserves figuraient d'ailleurs presque toutes à la convention de février 1932 qui avait organisé la production de l'acier en France jusqu'à présent et que la nouvelle convention ne fait que compléter et étendre.

Parmi ces réserves, les principales sont les suivantes: On ne laissera pas descendre la production au-dessous de l'entretien du nombre minimum de cornues d'une aciérie Thomas et du nombre de fours d'une aciérie Martin, compte tenu de la puissance des appareils de production.

On laissera l'alimentation en exclusivité de certains laminoirs et usines par des aciéries déterminées. En compensation, ces aciéries se désintéressent des fournitures aux autres usines transformatrices.

On fixera les quantums en demi-produits des aciéries liées à des usines transformatrices, en fonction des quantités de produits finis livrés par ces usines.

On limitera la production générale de certaines aciéries; mais l'on n'envisagera pas de comptoir pour les fabrications spéciales ou des fabrications accidentelles courantes qui seront vendues en tenant le plus grand compte des indications résultant des directives générales du marché.

On considérera que le programme de modernisation ou de construction de certaines aciéries n'était pas terminé en 1929-30, années de références pour la convention de 1932.

On ne fera pas participer certaines charges du C.S.F. aux fabrications exclusivement faites pour le marché intérieur et d'ailleurs désignées (1).

Il a été décidé que le Comptoir prendrait position à bref délai sur les questions des dépôts d'usines, de l'organisation du commerce du fer, des transformateurs-lamineurs, des ateliers annexes des aciéries, des fontes brutes, etc.

Parmi les nouveautés de la convention de l'acier de 1935, il faut signaler qu'elle est étendue aux Fontes et au Ferro-Manganèse. Cet élargissement avait été réclamé en 1932, mais sans succès, parce qu'à cette époque on craignait sans doute de retarder trop longtemps, par des objections de principe, la signature d'un accord vraiment nécessaire.

Les résultats de l'expérience d'une entente limitée, si imparfaits qu'ils aient été, ont rendu les aciéries favorables à l'extension de l'accord et l'on est arrivé à la convention d'aujourd'hui qui place toute la production sidérurgique française (tous aciers et toutes

(1) Supplément au journal *l'Usine*, n° 48 du 30 novembre 1935.

fontes) sous le contrôle d'un comité directeur ayant tous pouvoirs de réglementation. C'est là un exemple typique d'économie organisée et concertée.

Pour limiter les dissidences possibles, les aciéries s'engagent à faire observer les disciplines de l'entente par les usines n'ayant pas été invitées à signer la convention et dont elles détiennent au moins 50 % du capital.

En cas de fabrications nouvelles venant à diminuer les quantums existants, le Comité directeur pourra allouer des indemnités compensatrices.

Sous ces conditions, l'Entente française de l'acier, étendue aux fontes, est renouvelée pour cinq ans, c'est-à-dire, jusqu'à fin 1940.

On peut espérer que cette décision sera favorable à la bonne tenue du marché des aciers et des fontes et qu'on ne verra plus à l'avenir le désordre des prix constaté dans les derniers temps. Etant donné les grands pouvoirs de contrôle et de décision conférés au Comité-directeur, on peut prévoir que la discipline dans les ventes va être rétablie progressivement.

Mais pour le moment et pendant un certain temps encore, le C.S.F. continuera de fonctionner aux conditions actuelles de prix, de répartitions et de modalités de vente.

---

## DEUXIÈME PARTIE

### L'Organisation des Marchands de Fer

---

L'organisation de vente décrite dans la première partie est celle des producteurs groupés dans le Comptoir Sidérurgique de France. Cet organisme vend à tous les acheteurs : transformateurs, marchands et consommateurs accidentels de fer. Mais, en principe, il ne livre que par quantités relativement importantes, un wagon complet, par exemple, avec un minimum de 250 kg. par échantillon. De plus, ses livraisons étant faites après laminage des fers par l'usine à laquelle la commande a été attribuée, exigent un certain délai : de 3 à 6 semaines et parfois plus. Or, le consommateur et même les transformateurs ne peuvent attendre toujours aussi longtemps ou acheter les quantités indiquées. Il faut alors qu'ils s'adressent aux dépôts d'usine établis dans certains centres ou à des marchands de fer ayant ces marchandises en stock. Ces marchands sont disséminés sur tout le territoire, depuis le grossiste, s'occupant uniquement de la vente du fer, jusqu'au quincaillier de village vendant ce produit accidentellement.

Ce sont là des concurrents redoutables pour le Comptoir qui, bon gré mal gré, devait s'entendre avec

eux pour éviter l'anarchie des prix de vente et le désordre sur le marché du fer. Sous l'impulsion donnée par le Comptoir, tous ces marchands se sont groupés, par régions, dans l'Entente du Commerce Sidérurgique. Mais malgré les efforts du Comptoir et la bonne volonté de la majorité des adhérents, ces ententes régionales ont une existence précaire et leur organisation est à refaire entièrement sur de nouvelles bases. Cependant, des ententes semblables fonctionnent à la satisfaction des intéressés en plusieurs pays étrangers et nous donnerons le schéma des organisations adoptées en Allemagne, en Suisse et en Hollande. Toutefois, il était nécessaire d'attirer l'attention des dirigeants de ces ententes sur un danger provenant de notre législation : l'article 419 du Code pénal qui interdit toute coalition « dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande ». Nous donnerons à ce sujet l'avis de la doctrine et les décisions de la jurisprudence.

---

## CHAPITRE PREMIER

### LES ENTENTES RÉGIONALES

---

De bonne heure les dirigeants du Comptoir se rendirent compte que leur organisation ne serait parfaite que s'ils parvenaient à contrôler le marché métallurgique français jusqu'en ses dernières ramifications. Pour cela, il fallait créer un organisme englobant tout le Commerce Sidérurgique. Le C.S.F. suscita la formation de groupements régionaux comprenant les marchands de fer les plus importants qui envoyèrent des délégués à Paris, où ils se réunirent au début de 1932. On discute, élabore des projets, pose des questions au C.S.F. et lui demande notamment s'il entend prendre la responsabilité des prix qui seront imposés par les marchands.

Le Comptoir répond que s'il a pris l'initiative de demander aux marchands de fer de s'organiser entre eux, il n'a jamais été dans son intention d'imposer des prix minima estimant que son rôle devait se borner à enregistrer les décisions prises à l'intérieur des groupements, particulièrement les prix arrêtés, si ceux-ci lui paraissent raisonnables.

Après la création d'une commission mixte, les parties se mettent d'accord sur les questions essentielles et les pourparlers aboutissent à une organisation du

commerce sidérurgique, ce que le Comptoir annonce à tous les marchands de fer par sa circulaire du 1<sup>er</sup> février 1933 (1).

Dans cette circulaire le Comptoir constate que sa propre organisation serait inefficace si elle n'était complétée par une organisation parallèle du commerce sidérurgique.

Pour mettre fin au désordre qui règne sur le marché des aciers il décide d'établir une réglementation de la vente de ses produits à la sortie des magasins des marchands de fer.

Ces derniers devront vendre à un prix au moins égal au prix de base du Comptoir rendu franco par fer, augmenté d'un avenant commercial mentionné en annexe et variable par départements. Le prix ainsi obtenu est majoré de 4-8 ou 10 francs suivant le tonnage à livrer. Ces majorations sont de moitié lorsque la livraison est faite à un autre marchand de fer. Pour livraison à domicile le prix doit être augmenté de 2 ou 4 francs, suivant la localité.

Les marchands qui respecteront la réglementation, qui se prêteront aux mesures de contrôle que le Comptoir jugera nécessaire et qui enverront avant le 30 juin 1933 leur adhésion à la réglementation, bénéficieront de bonifications, suivant tonnage, figurant à un barème spécial.

Ceux qui n'auront pas envoyé leur adhésion ne pourront négocier des affaires directes, c'est-à-dire, passer des commandes au Comptoir pour livraison directement par l'usine à leurs clients.

(1) Voir texte à l'annexe.

Toute infraction donne lieu à une amende pouvant aller à 100 francs par tonne.

Une nouvelle circulaire du Comptoir en date du 10 juin 1933 modifie la précédente sur quelques points: Il y a une nouvelle liste d'avenants commerciaux et il est admis que les livraisons faites dans un même mois pourront être totalisées et qu'il sera appliqué le prix correspondant au tonnage total livré pendant le mois.

En même temps qu'il envoyait sa première circulaire, le Comptoir chargeait les délégués régionaux, le plus souvent représentants d'usine ou gros marchands de fer, de réunir les négociants de leur région et d'élaborer avec eux un tarif de vente applicable dans leur ressort territorial, sans que les prix arrêtés soient inférieurs à ceux fixés par le Comptoir dans sa circulaire .

Ces groupements établirent des prix et des conditions de vente comme proposé par le C.S.F. et désignèrent un ou plusieurs membres pour contrôler l'application de la réglementation ou examiner les plaintes des adhérents. La clientèle fut répartie nominativement en deux, parfois trois catégories ayant des prix différents: la première comprenait les acheteurs importants: usines, entrepreneurs, quincailliers, etc., la seconde des clients de moindre importance: petits industriels, serruriers, etc... Tout ce qui ne figurait pas dans ces deux catégories se voyait appliquer le prix maximum.

Chaque groupement choisit un président, le plus souvent le délégué auprès du Comptoir, et un comité de deux ou plusieurs membres.

Les adhérents peuvent s'approvisionner en fers où bon leur semble : à l'étranger (si le contingent des importations le permet), directement auprès du Comptoir, chez un dépôt d'usine ou auprès d'un confrère. Mais quelle que soit la source de ces approvisionnements, ils ne peuvent vendre qu'aux prix arrêtés par l'entente régionale, prix qui sont des minima au-dessous desquels ils ne doivent pas descendre, mais qu'il leur est loisible de dépasser s'ils trouvent un acheteur. Enfin, ils s'engagent à tenir leur comptabilité à la disposition de tout contrôleur désigné par le groupement, à ne faire aucun avantage direct ou indirect aux consommateurs.

Ces mesures ne furent pas d'une efficacité absolue : il y avait encore trop de dissidents et tous les adhérents ne respectaient pas l'accord intervenu ; d'où la nécessité de réglementer davantage les ventes et de contrôler l'application des conditions édictées.

Cela n'alla pas sans protestations, les uns trouvant cette organisation trop administrative et incompatible avec la liberté du marché ; les autres reprochant au Comptoir de vouloir consolider les situations acquises, notamment celles des dépositaires d'usines, et de supprimer l'initiative commerciale.

Mais aucun n'osa demander la suppression de l'organisation nouvelle qui présentait de sérieux avantages en maintenant les prix et en limitant par là la concurrence. Et puis, il y a la crise qui raréfie les affaires. Mieux vaut traiter celles qui se présentent, dans de bonnes conditions, que de perdre de l'argent par l'effet

d'une concurrence effrénée qui ne manquerait pas de sévir en l'absence de toute organisation.

On subit donc temporairement la discipline imposée par le Comptoir, mais les adhérents des groupements régionaux sont bien décidés à reprendre leur liberté dès que la vente aura atteint une certaine ampleur.

De son côté, le Comptoir s'efforce de faire respecter l'ordre dans le commerce sidérurgique et adresse aux marchands de fer sa circulaire du 24 avril 1934 (2).

Celle-ci a pour but de déterminer les seuls négociants qui seront considérés à l'avenir comme marchands de fer bénéficiant des avantages prévus par les circulaires du Comptoir (il faut payer patente de marchand de fer et entretenir en magasin un stock permanent de fers). Outre les avantages déjà énumérés, ces marchands reçoivent une prime de fidélité de 4 fr. aux 100 kilos du fait que la nouvelle hausse des prix, de même montant, ne leur est pas appliquée, et bénéficient de différentes réductions.

Les réunions fréquentent des adhérents permettent de perfectionner l'organisation qui se fait de plus en plus serrée, mais donnent en même temps aux groupements la conscience de leur force qui se manifeste surtout à l'égard du Comptoir. Celui-ci décide que les groupements régionaux qui seront homologués par lui seront substitués à tous égards à la réglementation prévue par ses circulaires. A la demande des groupements il nomme des contrôleurs chargés de vérifier sur place l'application de la réglementation avec pou-

(2) Voir texte à l'annexe.

voir d'infliger des amendes. Ces décisions font l'objet de la circulaire du 30 juin 1934 (3).

Cette circulaire accorde de nouveaux avantages aux marchands de fer qui observent la réglementation.

Malgré tous ces efforts et concessions du Comptoir l'organisation du commerce du fer ne fonctionne pas à la satisfaction des négociants. Les difficultés nombreuses qui surgirent et qui feront l'objet du chapitre suivant obligèrent le Comptoir à rapporter le 22 juillet 1935 la réglementation de la vente qu'il avait édictée (4).

Dans cette circulaire, le Comptoir avoue qu'il s'attendait à rencontrer des difficultés dans l'application de la réglementation, mais que l'ingéniosité des intéressés à transgresser celle-ci rendait tout contrôle illusoire. On vit même, dans certaines régions, la réglementation tomber en désuétude et ne plus être appliquée. En terminant, le Comptoir reconnaît l'importance de l'aménagement du commerce sidérurgique, en souhaite sa réalisation, mais abandonne celle-ci aux marchands de fer sans aucune intervention de sa part.

#### § 1. — LES PRIX DE VENTE A LA SORTIE DES MAGASINS

Comme nous l'avons vu, les marchands achetant en usine obtiennent le prix optima en commandant 20 tonnes de laminés marchands sans échantillons inférieurs à 1.000 kilos ou 40 tonnes avec maximum 25 % de ces échantillons.

(3) Voir annexe.

(4) Voir annexe.

D'après les circulaires du C.S.F. ils ne peuvent vendre à un prix inférieur à celui du Comptoir majoré.

1° d'un avenant commercial qui est, à titre d'exemple, de 11 francs pour la Meurthe-et-Moselle, 12 fr. pour les Bouches-du-Rhône, etc.;

2° d'un surpris de tonnage de:

4 francs pour commande de 5 à 10 tonnes.

8 francs pour commande de 2 à 5 tonnes.

10 francs pour commande de moins de 2 tonnes.

Exemple: 2 tonnes de fer pour Nancy:

Prix de base ..... 56 fr.

Avenant commercial ..... 11 fr.

Surpris de tonnage ..... 8 fr.

---

Prix de vente ..... 75 fr. les 100 kilos franco.

C'est là un prix minimum en dehors de toute réglementation particulière. Or, les groupements régionaux ont fixé des prix de vente applicables dans leur territoire et qui sont, pour les laminés marchands vendus à un consommateur à Nancy de:

87 francs pour moins de 1 tonne.

82 francs pour 1 à 2 tonnes.

80 francs pour 2 à 5 tonnes.

75 fr. 40 pour 5 à 10 tonnes.

---



## CHAPITRE II

### **L'ACCORD DU 1<sup>er</sup> FÉVRIER 1933 ET LES DIFFICULTÉS DE FONCTIONNEMENT DES ENTENTES RÉGIONALES**

---

On peut dire que les difficultés surgissent dès la mise en application de la réglementation du commerce sidérurgique qui entra en vigueur le 1<sup>er</sup> février 1933.

Tous, dépositaires d'usines, gros, moyens et petits marchands avaient accepté le nouveau régime d'emblée, sous la condition que les situations acquises seraient garanties. Or, la nouvelle organisation eût pour conséquence de modifier les courants d'affaires. Certains négociants : marchands de matériaux de construction, quincailliers, etc., qui vendaient du fer accessoirement virent dans la vente de ce produit quasi-monopolisé, presque à l'abri de la concurrence, avec des prix stables et lucratifs, un gain assuré et facile. Ils s'adonnèrent à cette vente avec ardeur et en firent leur branche principale. D'autres, maintenant mieux au courant du commerce sidérurgique, s'adressèrent pour leurs achats directement au Comptoir, sans s'adresser aux grossistes comme il le faisait auparavant. Ces derniers en souffrirent et cherchèrent les moyens de maintenir leur situation ébranlée. De

là sortira un antagonisme croissant qui ira jusqu'à la lutte, d'abord courtoise, puis plus acerbe entre les deux syndicats groupant les marchands de fer : le Groupement du Commerce Sidérurgique présidé par M. CABAUD, auquel sont affiliés les dépositaires d'usines, ainsi que les gros marchands de fer et le Syndicat National des négociants en fer, quincaillerie et métaux, présidé par M. ESCANDE et qui englobe les moyens et petits marchands de fer.

Un troisième groupe, celui des négociants dits « ferrailleurs », vendant du fer acheté dans les liquidations, ventes aux enchères, etc., envenimera la situation en traitant à des prix inférieurs à ceux imposés, car ces négociants ne sont pas membres adhérents du groupement sidérurgique.

Enfin, les usines elles-mêmes, du moins certaines d'entre elles, font concurrence aux marchands en jetant sur le marché à des prix inférieurs à ceux fixés par les groupements et même au-dessous des prix du Comptoir des fers dits deuxième choix, barres courtes, marchandise déclassée. Ces ventes iront en augmentant au point que l'on a pu affirmer que certaines usines laminent directement du deuxième choix. Quelques négociants ont pour spécialité de livrer une partie de la commande en premier choix et une partie en second choix, ce qui permet de vendre à un prix moyen inférieur à celui imposé et de tourner la réglementation. Tant que cette question de la vente des fers de deuxième choix et barres courtes ne sera pas réglementée un malaise subsistera sur le marché sidérurgique. Malgré les réclamations réitérés du com-

merce des fers le Comptoir n'a pas pu réglementer la vente de ces produits bien que différentes solutions aient été proposées.

Finalement il ne faut pas omettre de citer parmi les difficultés celle causée par les transformateurs. Il existe quelques petites usines qui achètent aux Forges de la fonte qu'ils laminent eux-mêmes et transforment en fers marchands qu'ils vendent moins cher que le Comptoir. Evidemment, ce n'est pas toujours de l'acier ni de la marchandise impeccable, mais suffit à troubler le marché dans une certaine mesure.

Pour être complet, n'omettons pas de signaler qu'à partir de 10 tonnes les consommateurs peuvent s'adresser directement aux usines et que le Comptoir s'est réservé de traiter avec les administrations, tonnages parfois importants qui sont soustraits au commerce libre.

Il est évident que ces faits n'ont pas été sans susciter au Comptoir et à la nouvelle organisation du commerce sidérurgique des adversaires nombreux qui entrèrent en campagne en colportant le bruit que le Comptoir approchait de son terme, qu'une dénonciation était probable et que celle-ci entraînerait la dissolution des ententes régionales. La foi en la durée de l'entente étant ébranlé, des fissures se produisent dans l'édifice à peine construit : dans quelques régions on ne s'entend qu'à moitié et les prix sont plus ou moins respectés ; le Nord est dans une situation particulièrement difficile à cause de la concurrence belge et des tolérances sont admises dans l'application des prix pour permettre de combattre cette concurrence. En

Alsace et en Lorraine, la proximité de la frontière sarroise crée une situation analogue.

En septembre 1934, l'entente parisienne des marchands de fer semble sur le point d'être rompue. Les raisons invoquées sont les suivantes :

*Concurrence de plus en plus redoutable des marchands dissidents ;*

*Infractions aux conditions officielles de l'Entente* commises par certains de ses adhérents, qui ne semblent se soucier qu'insuffisamment des engagements contractés, tant envers leurs confrères, qu'envers le Comptoir ;

*Impunité des infractions signalées* et insuffisance d'appui du Comptoir Sidérurgique de France vis-à-vis des négociants adhérents ;

*Difficulté de plus en plus grande, pour ne pas dire impossibilité de traiter des affaires aux conditions officielles*, et par suite éloignement de la clientèle des maisons respectant avec trop de rigidité les dites conditions ;

*Diminution sensible des tonnages vendus par les marchands respectueux des contrats* et tout profit pour les dissidents d'une part, et de l'autre pour les adhérents qui consentent à leur clientèle des avantages particuliers non permis (1).

Mais, objectera-t-on, comment des infractions sont-elles possibles puisqu'il y a des contrôleurs nommés par le Comptoir qui surveillent l'application ?

Il est toujours possible d'avoir des livres en ordre, d'établir des factures aux prix fixés et de prouver au

(1) *L'Usine*, supplément octobre 1934.

contrôleur que la réglementation a été respectée tout en accordant, par des avantages divers, un prix plus réduit à l'acheteur. Pour cela, il suffit de livrer, en même temps que du fer, des produits non contrôlés (ciment, boulons, etc.), bénéficiant de la différence du fer ou, plus simplement, à remettre le rabais que l'on veut faire de la main à la main, infraction difficile à prouver par ceux qui en souffrent et qui voudraient appliquer loyalement les conventions. L'exemple est contagieux et le système regrettable se généralise, bien qu'il entraîne une certaine déconsidération morale du marchand de fer, de la part du client qui bénéficie des avantages occultes. Dans ces conditions, la pénalisation des infractions est impossible.

Au début de 1935, un négociant de Paris ayant dénoncé l'entente, la plupart des marchands de fer de la capitale pratiquèrent des prix à leur convenance.

On n'ose pas rompre ouvertement parce qu'on considère que la liberté complète, dans les circonstances présentes, serait un désastre par l'avilissement des prix qui ne profiteraient qu'en partie aux consommateurs, car eux-mêmes se feraient une concurrence basée sur ces sacrifices.

Cependant, certains négociants vendent au prix qu'ils paient au Comptoir, prenant à leur charge : le crédit, le risque, les manutentions, et parfois la livraison chez le client. La cause principale de ce désordre est à chercher dans la persistance de la crise durant laquelle chacun voudrait garder ses clients, même au prix de grands sacrifices, afin de pouvoir repartir au retour de la prospérité.

Une autre cause d'indiscipline incombe à la précarité du Comptoir qui doit finir le 30 mai 1935 et au sujet du renouvellement duquel il y a des doutes. Comme sa dissolution entraînerait une baisse de prix, il faut liquider les stocks.

Pour combattre cette crainte et permettre aux marchands de fer d'approvisionner leurs magasins sans avoir à se préoccuper des répercussions de prix qu'entraînerait le non renouvellement du Comptoir, la Conférence Générale des Contractants décide, le 22 mars 1935, de faire bénéficier les commandes de réapprovisionnement, d'une garantie de baisse (2).

Au mois d'avril 1935, quelques négociants parisiens groupés demandent au Comptoir un nouveau régime de vente ne laissant aucune place aux infractions. Il n'a pas été possible de faire immédiatement de nouvelles propositions, mais une trêve de concurrence est signée; elle doit prendre fin le 15 avril, si la réglementation souhaitée n'est pas mise au point pour cette date.

Le 15 avril, la réglementation n'est pas faite, les négociations se poursuivent. Les divergences les plus grandes sont entre les négociants grossistes et les négociations détaillants, qu'il est assez difficile de grouper dans une organisation générale.

L'esprit d'entente règne, mais il y a trop de solutions proposées, dont aucune ne recueille une préférence certaine.

Le C.S.F., bien entendu, suit de près toutes les négociations et y prête son concours, l'organisation de

(2) Voir annexe.

vente étant fondamentale pour celle de la production, l'une ne va pas sans l'autre et on peut dire que la stabilité du Comptoir est liée à l'organisation du commerce sidérurgique.

En attendant une décision, l'entente des négociants parisiens est prolongée jusqu'au 15 mai 1935. A cette date l'accord n'est pas renouvelé bien que chacun assure qu'il est prolongé tacitement à la demande du C.S.F. qui avait proposé de maintenir l'entente provisoire jusqu'au 20 juin. Mais les marchands, avant de prendre un engagement, voulaient être fixés sur le sort du Comptoir après le 31 mai.

Nous avons vu que le Comptoir s'est renouvelé à plusieurs reprises jusqu'au 23 novembre.

En province, les groupements régionaux continuent à fonctionner. Mais la situation provisoire entraîna de plus en plus des transgressions de la réglementation à tel point que le Comptoir dut abandonner le commerce de détail, comme déjà dit. Il le fit par sa circulaire du 22 juillet 1935.

Après l'envoi de cette circulaire, le Comptoir cessa son contrôle et abandonna les groupements régionaux de marchands de fer à leur sort. Cependant, ayant reconnu les bienfaits de l'entente, un certain nombre de groupements continuent néanmoins à fonctionner ; mais l'absence de toute sanction leur donne une existence précaire et rend possible toutes infractions. Il est donc indispensable que le Comptoir intervienne à nouveau pour diriger et contrôler. Nul doute qu'après sa propre réorganisation, il songera à celle du marché sidérurgique. Pour cela il lui faudra en premier lieu

concilier les tendances divergentes et même opposées des petits, moyens et gros marchands, dont le nombre est trop grand, pour permettre une entente parfaite; il faudra le réduire fortement, malgré les oppositions qui ne manqueront pas de surgir.

L'expérience a encore montré que l'accord sur les prix et les conditions de vente est insuffisant pour remédier à la situation et qu'il faut le contingenter, aussi bien pour les marchands, que pour les producteurs. Il sera indispensable d'y recourir à l'avenir.

Enfin, un service commun de vente, soit pour l'ensemble du territoire, soit par régions et auquel tous devront s'adresser, semble être le seul moyen d'éviter des infractions aux règlements et de tourner les accords de prix.

Mais quel que soit le système appliqué, il faudra limiter les attributions de chacun et établir une discipline stricte avec des sanctions sensibles. Cependant l'appât du gain sera plus efficace qu'une amende et si le Comptoir instaure une organisation qui permettra aux marchands de faire individuellement ou collectivement un bénéfice appréciable, il peut être assuré que sa réglementation sera respectée.

Inutile d'entrer dans les détails de l'organisation future, les intéressés devant la décider après avoir été entendus en tenant compte des recommandations qui précèdent et qui découlent de l'expérience des dernières années.

Mais si l'entente ne peut se faire à cause du refus ou de l'opposition d'un grand nombre il faudra, bon

gré, mal gré, recourir à la loi, afin que des sanctions légales fassent respecter les règlements pris. Cela aura pour conséquence inévitable que des contrôleurs nommés par l'Etat, sorte d'inspecteurs du travail spécialisés, vérifieront l'organisation et contrôleront l'exécution des règlements, ce qui sera une grave atteinte à la liberté. Cette menace devrait suffire à inciter les marchands de fer à se grouper et à s'imposer la discipline nécessaire.

L'expérience a montré que les ententes les plus solides sont celles qui empiètent le plus sur la liberté économique de leurs membres.

On objectera que si l'utilité des ententes en période de crise est incontestable, il n'en est pas de même pour la période de prospérité et que la reprise des affaires, même leur marche normale, entraînera le désir de secouer ce joug de discipline parce qu'il est contraire à l'esprit d'initiative commerciale. Pourquoi alors faire une loi de durée limitée ? Plutôt ne jamais aliéner sa liberté.

Mais voilà, la crise actuelle exclut la liberté et le Comptoir, maintenant reconstitué pour cinq années, est dans la nécessité d'organiser le marché sidérurgique.

L'entente entre producteurs postule, l'entente entre vendeurs. Or, l'utilité des ententes de producteurs, même en période de prospérité, n'est plus à démontrer : économies de frais généraux, recherches en commun, équilibre entre la production et la consommation, etc...

Ajoutons du reste que l'utilité des ententes de marchands est non moins incontestable : les prix d'achats

sont invariables, et la concurrence est limitée. Enfin, les consommateurs trouvent leur profit dans ces organisations par l'uniformité des conditions de vente et de paiement qui les placent tous sur le même pied, leur permet de calculer facilement leur prix de revient et d'avoir des prix de vente sensiblement égaux, ce qui est très important, surtout dans les cas d'adjudications publiques et privées.

Et finalement, on peut se demander si nous ne nous acheminons pas vers une forme durable d'économie organisée qui imposera l'organisation permanente des producteurs et vendeurs. Si cette forme est inéluctable, il s'agit de l'organiser au mieux et de trouver des principes généraux de direction.

Arrivé à ce point de notre exposé, il est légitime de se demander à quels principes généraux de politiques économiques les dirigeants des Ententes Sidérurgiques obéissent. Rien dans le passé ne permet de le trouver et il semble qu'ils se laissent conduire par les nécessités pratiques ; les besoins du moment. Il est vrai que jusqu'à présent leur souci essentiel a dû être le maintien de la discipline et de la paix parmi les adhérents, puis de vaincre les oppositions nombreuses qui ont dû surgir de différents côtés. Ce n'est que quand tous auront compris les avantages que peut leur procurer l'entente, qu'on pourra songer à l'avenir, établir des prévisions, un plan comportant des efforts de longue haleine. Mais dès maintenant, une politique de prix s'impose, politique que rien actuellement ne permet de déceler si elle existe, car le régulateur classique, la loi de l'offre et de la demande ne subsiste plus. La

répercussion de cette politique de prix sur tout le pays exigent que celle-ci s'inspire, non pas du seul intérêt des adhérents, mais de principes économiques : de la situation générale, du prix des autres marchandises, du taux de l'argent, de l'intensité de la consommation, des besoins nouveaux, etc...

Il y aurait un abus manifeste de la part des Ententes sidérurgiques si elles profitaient du monopole résultant de leur situation pour pousser à la hausse des prix.

Pour terminer ce chapitre sur la recherche d'une organisation parfaite du commerce sidérurgique, il n'est peut-être pas inutile de montrer ce qui a été fait à ce sujet dans quelques pays voisins.

---



# CHAPITRE III

## LES ORGANISATIONS DE VENTE A L'ÉTRANGER

---

### § 1. — ALLEMAGNE

Tous les marchands sont groupés dans le Bund Deutscher Eisenhändler (B.D.E.), constitué en 1935 et divisé en quatre régions :

Süddeutschland, avec siège à Francfort-sur-M.  
Westdeutschland, avec siège à Bochum.

Nord-West-Mitteldeutschland, avec siège à Leipzig.  
Nord-Ostdeutschland, avec siège à Berlin.

A la tête, il y a la Reichsgeschäftsstelle des B.D.E. à Berlin présidée par un Führer (D<sup>r</sup> Scheer-Hennings).

C'est le B.D.E. qui régleme la vente de tous les produits sidérurgiques. Il n'y a aucune autre organisation, ni pour les grossistes, ni pour les petits marchands.

Chaque organisation régionale est présidée par un « Gebietsführer » qui est assisté par huit « Gruppenführer », soit deux pour chacun des quatre groupes indiqués, l'un représentant les grossistes, l'autre les petits marchands de fer. Les Führer prennent leurs décisions d'une façon autoritaire.

Les marchands de fer sont divisés en trois catégories :

- 1° Verbandshändler ;
- 2° Zwischengruppe ;
- 3° Händler.

Les Verbandshändler ont été déterminés par les tonnages vendus en 1928-1929 et sont ceux qui achètent au moins 5.000 tonnes par an. Un Verbandshändler peut ne pas avoir cette qualité pour tous les produits, mais seulement pour ceux dans lesquels il a eu un mouvement important. Ils s'approvisionnent directement et seuls auprès du Stahlwerksverband (Comptoir Allemand) qui ne vend pas aux autres groupes ; ils paient le prix officiel moins 3 % de rabais pour les laminés marchands. Les noms de ces négociants figurent à un tableau annexé aux conditions de vente.

Les marchands de fer qui n'ont pas atteint 5.000 tonnes de ventes, mais qui traitaient annuellement au moins 2.000 tonnes, sont classés dans la catégorie : « Zwischengruppe ». Ils achètent aux Verbandshändler au prix officiel moins 1 % de rabais.

Les noms de ces marchands sont indiqués également dans le tableau annexé aux conditions de vente.

Tous les autres marchands : « les Händler », ainsi que les consommateurs, paient des prix spéciaux, dit « Grosshandelspreise ». Ce sont les prix du Stahlwerksverband majorés de 4 pour cent.

Sur ces prix, les acheteurs obtiennent un rabais annuel échelonné selon leur besoin annuel, rabais pro-

gressif jusqu'à concurrence de la majoration de 4 pour cent, de sorte que celui qui obtient le rabais le plus élevé paie en réalité le prix net du Stahlwerksverband.

## § 2. — HOLLANDE

Remarquons qu'en ce pays il n'y a pas d'usines métallurgiques, que le fer est importé et que le nombre des marchands de fer est assez restreint.

Les importateurs qui sont des agents d'usines sont au nombre de seize. Puis, il y a les marchands de fer grossistes et moyens, groupés dans l'association des négociants en fers « A.V.Y. » au nombre de 35, vingt marchands de fer de deuxième catégorie ou semi-détaillants et une centaine de détaillants. Toute cette organisation est relativement récente puisqu'elle date du mois de février 1935.

Les agents d'usines se sont constitués en Pool; ils sont contingentés d'après leur chiffre de ventes en 1932-1933.

Lorsqu'un adhérent dépasse son quantum, il y a compensation pour les trois premiers mois; s'il maintient son avance, des amendes importantes lui sont infligées.

Les agents d'usines se sont engagés par contrat à vendre exclusivement:

1° aux membres de l'association A.V.Y. pas moins de 20 tonnes par produit;

2° aux consommateurs, pas moins de 100 tonnes par produit.

Les affaires en-dessous de 100 tonnes sont laissées aux membres de l'A.V.Y.

Aucun nouveau membre n'est accepté au sein de cette association.

Les marchands grossistes sont contingentés d'après le chiffre de leurs ventes en 1932-1933; chacun verse un fort cautionnement.

Le contrôle de la réglementation est effectué par des contrôleurs payés par l'association et dirigé par un bureau neutre.

Les marchands se sont engagés à n'acheter qu'aux agents d'usines et à verser une commission de fl. 1. 10 par tonne sortie de leurs magasins. Cette commission est versée au Pool qui répartit les sommes encaissées entre ses membres proportionnellement à leur quantum. Les membres de l'A.V.Y. ont accepté de payer cette commission pour que les agents d'usines leur réservent toutes les affaires directes en dessous de 100 tonnes et ne leur fassent pas concurrence par des prix inférieurs, pour les affaires entre 100 et 250 t.

Le prix de vente à la sortie des magasins est le même pour tous les consommateurs et s'entend franco. Il n'y a donc qu'un seul prix par produit et pour l'ensemble du territoire, ce qui est rendu possible par les faibles distances qui séparent les grosses agglomérations.

La vente des marchandises déclassées ou produit de deuxième choix qui n'est pas réglée en France et qui donne lieu à de continuelles réclamations de la part des marchands, est réglée comme suit:

Le marchand qui détient semblable produit le signale à l'A.V.Y. Un comité vient examiner les échantillons et accorde, s'il le juge normal, une réduc-

tion de prix; mais les quantités ainsi vendues sont imputées sur le contingent du marchand.

Les semi-détaillants n'ont pas de contingent, mais il leur est fixé mensuellement une quantité à vendre qu'ils ne peuvent dépasser. Si malgré cela ils vendent plus que la quantité qui leur est attribuée, il ne leur est pas infligé de pénalité, mais tant que leur avance n'est pas résorbée, ils ne peuvent recevoir de marchandise. Il passe alors les affaires qu'ils traitent à un membre de l'A.V.Y. qui lui réserve une commission.

Les détaillants passent leurs commandes aux membres de l'A.V.Y. qui leur donnent une commission de 5 %.

### § 3. — SUISSE

Il y a deux organisations bien distinctes depuis 1933: celle qui traite les affaires directes, pour les livraisons d'usines, réalisées, par les importateurs qui ont ainsi un monopole de vente et celle qui englobe les marchands de fer vendant de leur magasin.

Pour être importateur il faut être représentant d'une usine qui a déjà fait des ventes en Suisse. Il y a un groupe français, luxembourgeois, belge, allemand, tchèque et autrichien réunis dans un Pool. Chaque groupe est contingenté d'après les ventes en 1927 à 1932. Les contingents sont fixés tous les trois mois. Chaque chef de groupe les répartit d'après le quantum de chacun, mais les importateurs peuvent se céder mutuellement des tonnages sur la base des prix officiels. Chacun des groupes délègue deux de ses membres au Comité Directeur qui représente l'entente

internationale de l'acier. Le contrôle de la réglementation incombe à la Société Fiduciaire Suisse, à Bâle qui détient les cautionnements que les marchands ont dû déposer.

Les importateurs ont signé un accord avec les marchands qui s'engagent :

- 1° à couvrir tous leurs besoins en fers chez eux ;
- 2° à ne vendre que pour la consommation en Suisse ;
- 3° à respecter les prix et conditions de vente ;
- 4° à s'abstenir de vendre des produits de deuxième choix.

Les marchands de fer Suisses sont classés en cinq catégories d'après le chiffre de leurs ventes en 1931-1932 et sont contrôlés également par la Société Fiduciaire à Bâle.

*Classe I.* — Marchands vendant par an plus de 7.000 tonnes : ils bénéficient d'une réduction de 2 fr. s. 50 par tonne sur le prix de base ;

*Classe II.* — Marchands vendant de 4.000 à 7.500 tonnes, ils bénéficient d'une réduction de 2 fr. s. ;

*Classe III.* — Marchands vendant de 2.000 à 4.000 tonnes, ils bénéficient d'une réduction de 1 fr. s. ;

*Classe IV.* — Marchands vendant moins de 2.000 tonnes, ils paient le prix de base ;

*Classe V.* — Marchands ne faisant pas partie de l'entente ; ils paient le prix de base plus une majoration de 5 francs.

Les consommateurs sont répartis en trois classes. Les administrations publiques ont fait l'objet d'un classement spécial.

Cet exposé de trois organisations étrangères montre que celle de la Hollande et de la Suisse ne peuvent être imitées par la France, pays de grande production métallurgique, alors que les deux pays cités n'ont pas d'usines et doivent recourir à l'importation.

Quant à l'organisation allemande, strictement hiérarchisée, elle répond à une mentalité trop différente de la nôtre pour être copiée purement et simplement, sans nier cependant qu'elle doit fournir d'excellents résultats en évitant des empiètements d'un groupe sur l'autre et en facilitant le contrôle. Mais nous devons rappeler qu'avant l'avènement de Hitler elle donnait lieu à maintes critiques.

Il semble que la nouvelle mystique qui règne en Allemagne ait contribué à renforcer la moralité à quoi vient s'ajouter les sanctions sévères et impitoyables, ainsi que l'obligation de prêter serment pour celui qui se rendrait suspect d'avoir commis une infraction.

---



## CHAPITRE IV

### L'ARTICLE 419 DU CODE PÉNAL ET L'ENTENTE DES MARCHANDS DE FER

---

Pour être complet, il est nécessaire d'examiner la légalité des ententes qui régissent le marché du fer. Si la suspicion de l'article 419 du Code pénal ne peut peser sur le C.S.F., groupement de producteurs, il n'en est pas de même du groupement des marchands de fer et l'appréhension témoignée par certains au sujet de leur légalité n'est pas sans fondement.

L'article 419 qui réprime le délit de coalition a été modifié par la loi du 3 décembre 1926. Avant cette loi la sanction supposait la réunion des trois conditions :

1° la pluralité d'agents, un individu ou une personne morale unique ne pouvait commettre le délit de coalition (1) ;

2° il fallait une hausse ou baisse effective et fictive, c'est-à-dire dépourvue de cause économique légitime, opérée brusquement pour réaliser un gain abusif en jetant dans le marché une perturbation artificielle ;

3° l'emploi de moyens frauduleux : publication de

(1) Cass., 26 janvier 1928, S. 38.I.24. PERCEROU : *Annales du Droit commercial*, 1897, p. 271-299.

faits faux, etc., et coalition entre les détenteurs de la marchandise.

La jurisprudence fait une distinction entre les ententes de producteurs et celles de non-fabricants. Elle déclare licite les ententes ayant pour objet la défense d'une industrie, de limiter la concurrence, de remédier à l'avisement des prix. Les décisions favorables à des ententes entre producteurs sont nombreuses (2).

Par contre, elle frappe avec rigueur les coalitions ayant pour but l'accaparement, le monopole, le bénéfice abusif, les groupements inspirés plutôt d'un souci de gain que de la recherche de l'intérêt général et du développement économique. La plupart des décisions en ce sens ont atteint des négociants ou des intermédiaires et sont assez anciennes (3).

Les tribunaux semblent considérer d'un œil favorable les ententes à caractère local, en vue d'une action limitée et d'un œil défavorable l'entente qui tend à régir le marché national (2).

La réforme législative du 3 décembre 1926 s'est proposée de protéger plus efficacement le consommateur, mais sans entraver le commerce honnête. Désormais l'existence de manœuvres frauduleuses n'est plus exigée pour caractériser la nature illicite de l'opéra-

(2) Lyon, 8 septembre 1898. — Cass., 1<sup>er</sup> août 1900, S. 1901.I.134. — Grenoble, 1<sup>er</sup> mai 1894, S. 94.2.277. — Paris, 7 mars 1908, D.P. 10.2.337. — Cass., 3 mai 1911, D.P. 12.I.33, 1933.

(3) Cass., 26 juin 1850, S. 50.I.728. — Cass., 2 avril 1851, D.P. 55.I.119, 16 janvier 1879, S. 79.I.198. — Paris, 1<sup>er</sup> décembre 1890. — Agen, 11 novembre 1855.

(4) Paris, 14 avril 1891, S. 92.2.150. — Grenoble, 1<sup>er</sup> mars 1894. — Cass., 26 octobre 1921.

tion poursuivie ; il suffit, pour qu'il y ait délit, de constater l'altération des prix par l'intention de se procurer un bénéfice anormal. D'autre part, le nouvel article 419 ne frappe plus la coalition en soi, celle-ci n'est plus qu'un moyen particulier de commettre le délit d'altération des prix, qu'il soit commis individuellement ou par coalition.

Il faut maintenant la hausse ou baisse artificielle des prix résultant d'une action sur le marché en vue d'un gain anormal. Il résulte bien des travaux préparatoires que le texte nouveau entend atteindre toutes les coalitions, mais il est non moins certain qu'il n'a pas voulu englober toutes les coalitions sans aucune distinction.

Le rapporteur de la loi (séance du 13 mars 1924, *J. O.* du 14 mars, page 1264), constate que dans la vie économique, la coalition est un fait indispensable et que parmi les groupements il en est de légitimes et de nécessaires et déclare que la loi du 3 décembre 1926 tend à s'approprier les enseignements de la jurisprudence antérieure qui fait une distinction entre les bonnes et les mauvaises unions (5).

Depuis la loi du 3 décembre 1926, il y a un arrêt de la Cour d'Aix du 19 avril 1928 qui innocenté une entente de producteurs à cause :

1° du but sain et défensif qui a présidé à sa constitution ;

2° de sa sphère d'action limitée à la fois par le

(5) L. MAZEAUD : *Le problème des unions de producteurs devant la loi française*, et du même auteur : *Le délit d'altération des prix*.

caractère local de l'entente et la puissance économique restreinte de ses adhérents.

Là aussi il s'agit de producteurs et non de négociants.

La distinction entre un groupement répréhensible et un groupement licite est abandonnée à l'appréciation des juges du fond qui feront cette distinction d'après des critères de fait plus encore que de droit. Peut-on être assuré, dans ces conditions, que le groupement des marchands de fer soit à l'abri des sanctions de l'article 419 ?

Ce groupement a bien l'intention de limiter la concurrence, de lutter contre l'avilissement des cours, mais il ne groupe pas, comme le Comptoir, un nombre plus ou moins grand de producteurs soucieux de maintenir l'équilibre entre la production et la consommation. Son but est de réunir tous les négociants en fer de France en vue de réglementer les prix de vente du fer pour l'ensemble du pays et de s'attribuer ainsi un monopole. Un pareil organisme trouvera-t-il grâce devant les tribunaux ?

La jurisprudence a reconnu licites des groupements peu nombreux et d'un rayonnement limité, mais elle a une tendance à se défier des groupements nombreux, nationaux, capables de s'assurer la suprématie du marché et d'imposer par la suppression de la concurrence, des cours arbitraires et fictifs. En somme, il s'agit d'un groupement d'intermédiaires constitué en vue de réaliser un bénéfice et non pour établir l'harmonie entre la production et la consommation, ou pour lutter contre l'avilissement des prix, toutes choses qui

sont du ressort du Comptoir. Maintenir coûte que coûte et pour tous une marge bénéficiaire, voilà le but. Remarquons que parmi ces commerçants il y en a qui ont des frais généraux élevés et qui exigeront quand même des prix de vente tels qu'ils puissent réaliser un bénéfice, de sorte que ceux qui ont des frais réduits réaliseront un bénéfice excessif, le prix de vente étant le même pour tous. Le prix de vente ne résultera plus du jeu naturel de l'offre et de la demande, mais du désir de gagner. Ce groupement, il faut bien le reconnaître, aura un caractère agressif, car il voudra maintenir les prix ou en appliquer de plus élevés. C'est là le point délicat, car la loi vise précisément la hausse illicite (6).

Un autre gros danger pour le groupement des marchands de fer réside dans son caractère national, même s'il est divisé en groupe régionaux, car ils seraient unis pour réaliser l'objectif poursuivi : contrôler la vente du fer en France et régenter le marché. Lorsqu'une hausse se produira, le groupement sera accusé d'avoir provoqué la cherté de la vie et s'exposer aux rigueurs de la loi.

Il faut donc conclure qu'en l'état actuel de la jurisprudence, cet organisme n'est pas à l'abri de dangers sérieux.

Pour atténuer cet aléa, il faudrait que le Comptoir, organe centralisateur de la production, impose seul des prix de vente à la sortie des magasins, les ententes régionales des marchands de fer se bornant à faire des propositions à l'approbation du Comptoir.

(6) Avis de M<sup>es</sup> LOEB, avocat à la Cour de Paris, et Roger DE SEGOGNE, avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de Cassation.



## CONCLUSIONS

---

La guerre, les bouleversements sociaux et financiers qui l'ont suivie, la crise économique qui s'éternise ont ébranlé l'ordre économique. On cherche à le rétablir et on préconise, à cet effet, l'économie organisée. Cette tendance se manifeste actuellement par des ententes entre producteurs. Une des plus anciennes, celle qui nous occupe présentement, groupe les producteurs d'acier dans le Comptoir Sidérurgique de France, et, sous son égide, les négociants en fer.

L'histoire de cet organisme montre quelles difficultés il a fallu vaincre pour maintenir la cohésion parmi les adhérents et faire respecter la réglementation établie. Plusieurs fois les membres du Comptoir ont voulu se libérer de ce qu'ils considéraient comme une sujétion. Mais après des périodes plus ou moins longues de liberté, ils se sont groupés à nouveau, reconnaissant la nécessité d'une entente. Ce fait s'est renouvelé en novembre dernier où, après une âpre discussion de quatre mois, il a été convenu de proroger le Comptoir pour cinq ans.

Espérons que ce laps de temps permettra aux intéressés d'organiser parfaitement leur puissant groupement, de développer le sentiment de l'honneur professionnel, l'esprit de discipline indispensable à son bon

fonctionnement et de trouver le moyen qui permettra de déceler toutes les infractions qui ont mis son existence en danger : ristournes occultes, omission volontaire des majorations prévues pour qualité ou tolérances, etc. En dehors du bénéfice qui en résultera pour les adhérents, les consommateurs y trouveront leur profit par la stabilité des prix et les masses ouvrières par la régularité du travail.

Aux difficultés de l'entente entre producteurs viennent s'ajouter celles relatives à l'organisation du marché sidérurgique. Bien que la vente des produits contrôlés par le Comptoir et qui se fait par cet organisme, du moins pour les ventes directes d'usines, rende superflus les marchands de fer, il a fallu compter avec ceux-ci pour la vente au détail et parce qu'il était impossible de supprimer cette branche de commerce qui compte des centaines de négociants. Du reste ceux-ci se sont défendus et grâce à leurs syndicats, ont réussi à s'imposer au Comptoir qui tenta de les organiser pour éviter l'anarchie sur le marché. Mais, tous les efforts pour faire respecter la réglementation furent vains, surtout par la faute des marchands de fer qui ne comprirent pas l'utilité de l'entente considérée comme un mal passager et par manque d'esprit d'association et de discipline. La réglementation du groupement à peine établie et acceptée en assemblée générale est aussitôt tournée au profit des consommateurs par crainte de les voir s'adresser à un concurrent. Le contrôle est trop irrégulier et superficiel, les sanctions sont insignifiantes, rarement appliquées. Malgré la diminution des ventes

par suite de la crise, chacun veut maintenir, voir même augmenter son chiffre d'affaires. Tous ne pensent pas ainsi, nombreux sont les négociants qui appliquent loyalement les prix fixés, mais les infractions de ceux qui réalisent des bénéfices appréciables à l'abri de la réglementation, découragent les plus honnêtes qui, à leur tour sont contraints d'accorder des ristournes pour ne pas perdre leur clientèle. Les infractions deviennent la règle et le contrôle est rendu illusoire.

Impuissant à remédier à cette anarchie, le Comptoir abandonne les négociants à leur sort. Cet échec est peut-être imputable aussi, du moins en partie, à la méthode d'organisation employée qui escomptait trop la discipline volontairement consentie par les adhérents et qui a fait complètement défaut.

Après la reconstitution du Comptoir, le travail d'organisation des marchands de fer est à reprendre sur de nouvelles bases. A quel système recourir ? Ceux appliqués à l'étranger : en Allemagne, en Hollande et en Suisse ne conviennent pas entièrement à la France. Il faudra s'inspirer des enseignements du passé, tenir compte de la mentalité du Français qui se soumet difficilement à une discipline sévère ; admettre que l'attrait du gain est plus efficace, pour l'attirer et le maintenir dans un groupement, que des sanctions.

Ce qui semble certain, c'est que le seul accord au sujet des prix est insuffisant : le contingentement, l'attribution de régions géographiquement limitées et un contrôle sévère et permanent sont indispensables. En outre, il faudra convaincre les négociants que

l'entente est nécessaire, non seulement pour diminuer la concurrence malsaine et exagérée, non seulement pour permettre de traverser la crise avec le minimum de dommages, mais que cette forme nouvelle du commerce est peut-être durable et qu'il faut, en attendant que l'avenir en révèle les bienfaits éventuels, la tolérer et s'y adapter.

Les dirigeants devront ensuite s'inspirer de principes généraux de politique économique, notamment en ce qui concerne les quantités et qualités à produire, ainsi que les prix à pratiquer, en se souvenant que l'entente sidérurgique, par la place importante qu'elle occupe dans la nation, contribue à la prospérité collective.

Cependant, une grave menace, croyons-nous, pèse non pas sur le Comptoir Sidérurgique de France, groupement de producteurs, mais sur l'entente des marchands de fer, groupant uniquement les vendeurs : la suspicion de l'art. 419 du Code pénal. Pour y parer, il faut provoquer au plus tôt une décision législative qui écartera ce danger et donnera à ce groupement une base légale inébranlable. En attendant, le Comptoir devra prendre à son compte toute la réglementation, ce qui n'empêchera pas les groupements de lui faire des propositions dont il pourra tenir compte.

De tout ce qui précède, il résulte que l'entente du commerce du fer est aussi viable et réalisable que celle des producteurs sidérurgiques. Il ne faut pas hésiter à la mettre sur pied après avoir écarté les principaux obstacles. En même temps, il sera indispensable de faire comprendre aux adhérents, l'utilité

particulière et générale de l'entente et sa nécessité pour obtenir d'eux l'esprit voulu pour se soumettre loyalement à la réglementation.

Hélas ! l'expérience a montré qu'il ne faut pas se faire d'illusions sur cette collaboration intégrale de tous ; il y aura toujours des opposants, des indisciplinés, des fraudeurs. Qu'on le veuille ou non, il faudra dicter la loi et en surveiller l'application, sinon le travail sera à recommencer périodiquement. Or, le Comptoir a l'autorité voulue et les moyens pour imposer une réglementation dans l'intérêt du commerce sidérurgique. Nous ne voyons pas sans sympathie et comme nous paraissant pratique, l'organisation appliquée en Allemagne, avec, en plus, un organe de contrôle indépendant comme celui qui a été établi en Suisse et en Hollande.

Comme toutes les puissances humaines, l'entente sidérurgique peut commettre des erreurs et se laisser aller à des abus. Pour éviter cela, et mettre le Comptoir à l'abri de critiques et de responsabilités, il serait peut-être utile qu'un organe, comprenant outre les représentants du Comptoir et du Groupement des Marchands de fer des consommateurs et représentants des administrations publiques, soit entendu au sujet des principes généraux et de la politique des prix à appliquer, arbitrant les conflits éventuels entre adhérents et permettant à l'opinion publique de se rendre compte qu'il n'y a aucun mystère dans ces groupements, ni aucune tractation qui soit contraire à l'intérêt général.



## ANNEXE

---

### **Comptoir Sidérurgique de France**

Paris, le 1<sup>er</sup> février 1933.

Au cours des travaux de mise au point de nos diverses ententes, travaux que nous poursuivons dans le but de réaliser la discipline indispensable à la marche actuelle de l'industrie métallurgique française, il est apparu nettement que cette organisation industrielle serait inefficace si elle n'était complétée par une organisation parallèle du commerce sidérurgique.

L'aménagement discipliné de la production ne saurait se concilier avec le désordre qui règne dans le commerce des aciers, désordre qui, d'ailleurs, compromet d'une manière immédiate l'équilibre de ce commerce, en particulier celui de petite et moyenne importance.

Nos études, inspirées de l'impérieux besoin de remédier au plus tôt à cette situation, nous ont amené à envisager comme indispensable à cette fin l'institution d'une réglementation de la vente de nos produits à la sortie des magasins des marchands de fer, réglementation dont nous n'envisageons d'ailleurs le maintien qu'autant que dureront les circonstances qui l'ont rendue nécessaire.

Ce régime, exposé ci-dessous, comporte un barème spécial de bonifications de tonnage, qui vous sera appliqué tant que vous respecterez la réglementation que nous sommes dans l'obligation de vous imposer et que vous vous prêterez aux mesures de contrôle que nous jugerons nécessaires pour en assurer le respect;

I. — PRIX DE VENTE DES MAGASINS  
POUR LES POUTRELLES ET LES LAMINÉS MARCHANDS

Ce prix s'entend franco gare (si la marchandise vient d'une ville autre que celle du consommateur) ou départ magasin (si la livraison est faite par un marchand de la ville du consommateur) et pour paiement à 30 jours de fin de mois de livraison, *sous déduction de 2 % d'escompte*. Il sera au moins égal au prix de base du Comptoir rendu franco par fer, augmenté :

a) des avenants commerciaux portés à l'annexe ci-jointe pour commandes inférieures à 10 tonnes et de ces mêmes avenants diminués de 1 franc par 100 kilos pour commandes de 20 tonnes et plus. L'avenant de 4 francs par 100 kilos pour les ronds béton armé dans la région parisienne est constant quelle que soit l'importance de la commande ;

b) des majorations de tonnages suivantes (région de Paris réservée) :

|                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| de 5 à moins de 10 tonnes, | 4 francs par 100 kilos ; |
| de 2 à moins de 5 tonnes,  | 8 francs par 100 kilos ; |
| moins de 2 tonnes,         | 10 francs par 100 kilos. |

c) d'un surprix de 2 francs par 100 kilos pour marchandises livrées à domicile dans les localités situées sur grand réseau ou réseau départemental.

De 4 francs par 100 kilos pour les marchandises livrées à domicile dans les autres localités.

Pour toutes les commandes de réassortiment à livrer par le magasin et destinées à un marchand de fer acceptant d'appliquer la réglementation ci-dessus, il pourra être accordé à ce dernier une réduction de 2 francs ; en outre, pour les commandes inférieures à 5 tonnes, les majorations suivantes devront être appliquées :

|                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| 2 tonnes à moins de 5 tonnes, | 2 francs par 100 kilos ; |
| 1 tonne à moins de 2 tonnes,  | 4 francs par 100 kilos ; |
| moins de 1 tonne,             | 5 francs par 100 kilos,  |

II. — BONIFICATIONS APPLIQUÉES AUX TONNAGES  
DE LAMINÉS MARCHANDS REÇUS PAR LES MARCHANDS DE FER

Les marchands de fer qui se conformeront à la réglementation ci-dessus énoncée recevront en fin d'année, pour les laminés marchands et sous les réserves ci-dessous, des bonifications de tonnage d'après le barème suivant :

*Barème N° 1*

Pour un tonnage annuel minimum de 250 tonnes, 6 francs par tonne ;

Pour le tonnage compris entre 250 et 750 tonnes, 6 francs par tonne ;

Pour le tonnage compris entre 750 et 1.500 tonnes, 12 francs par tonne.

---

**Comptoir Sidérurgique de France**

Paris, le 10 juin 1933.

ORGANISATION DU COMMERCE SIDÉRURGIQUE

Nous vous rappelons qu'au cours des travaux de mise au point de nos diverses ententes, travaux que nous avons entrepris dans le but de réaliser la discipline indispensable à la marche actuelle de l'industrie métallurgique française, il est apparu nettement que cette organisation industrielle serait inefficace si elle n'était complétée par une organisation parallèle du commerce sidérurgique.

L'aménagement discipliné de la production ne pouvait se concilier avec le désordre qui régnait dans le commerce des aciers, désordre qui, d'ailleurs, compromettrait d'une manière immédiate l'équilibre de ce commerce, en particulier de celui de petite et moyenne importance.

Nos études, inspirées de l'impérieux besoin de remédier au plus tôt à cette situation, nous ont amenés à envisager comme indispensable à cette fin l'institution d'une réglemen-

tation de la vente de nos produits à la sortie des magasins des Marchands de fer, réglementation dont nous n'envisageons d'ailleurs le maintien qu'autant que dureront les circonstances qui l'ont rendue nécessaire.

Ce régime comporte un barème spécial de bonifications de tonnage, qui vous sera appliqué tant que vous respecterez la réglementation que nous sommes dans l'obligation de vous imposer et que vous vous prêterez aux mesures de contrôle que nous jugerons nécessaires pour en assurer le respect.

Par lettre du 1<sup>er</sup> février 1933, nous vous avons fait parvenir les conditions de cette réglementation.

Nous avons décidé d'y apporter diverses modifications et nous vous indiquons ci-dessous la nouvelle réglementation qui remplacera, pour l'avenir, celle faisant l'objet de notre lettre du 1<sup>er</sup> février.

#### I. — PRIX DE VENTE DES MAGASINS POUR LES POUTRELLES ET LAMINÉS MARCHANDS

Ce prix s'entend franco gare (si la marchandise vient d'une ville autre que celle du consommateur) ou départ magasin (si la livraison est faite par un marchand de la ville du consommateur) et pour paiement à 30 jours de fin de mois de livraison, sous déduction de 2 % d'escompte. Il sera au moins égal au prix du Comptoir rendu franco par fer; le prix ainsi obtenu sera augmenté:

a) Des avenants commerciaux remplaçant ceux que nous vous avons adressés le 1<sup>er</sup> février 1933 et portés à l'annexe ci-jointes pour commandes inférieures à 10 tonnes.

Pour commandes de 10 tonnes et plus, ces avenants sont diminués comme suit:

Dans la région parisienne:

Commandes de 10 à 20 tonnes, 1 franc aux 100 kilos;

Commandes de 20 tonnes et plus, 2 francs aux 100 kilos.

L'avenant de 4 francs aux 100 kilos pour ronds béton armé dans la région parisienne est constant, quelle que soit l'importance de la commande.

*Pour l'ensemble du territoire, sauf la région parisienne:*

Commandes de 10 à 20 tonnes, 1 fr. 25 aux 100 kilos;

Commandes de 20 tonnes et plus, 2 fr. 50 aux 100 kilos.

b) Des majorations de tonnages suivantes (région de Paris réservée):

de 5 à moins de 10 tonnes, 4 francs par 100 kilos;

de 2 à moins de 5 tonnes, 8 francs par 100 kilos;

moins de 2 tonnes, 10 francs par 100 kilos.

Ces majorations sont définies par le tonnage de chaque commande.

Il pourra être fait, en fin de mois, un redressement ramenant les factures des différentes livraisons au prix applicable au tonnage résultant de la totalisation des livraisons du mois. Cette disposition n'est pas applicable aux commandes des marchands de fer qui bénéficient déjà de conditions spéciales.

c) D'un surpris de:

2 francs par 100 kilos pour les marchandises livrées à domicile dans les localités situées sur un grand réseau ou réseau départemental;

4 francs par 100 kilos pour les marchandises livrées à domicile dans les autres localités.

Pour toutes les commandes de réassortiment à livrer par le magasin et destinées à un marchand de fer acceptant d'appliquer la réglementation ci-dessus, il pourra être accordé à ce dernier une réduction de 2 francs; en outre, pour les commandes inférieures à 5 tonnes, les majorations suivantes devront être appliquées, sous les mêmes réserves et conditions que prévues plus haut en b:

2 tonnes à moins de 5 tonnes, 2 francs par 100 kilos;

1 tonne à moins de 2 tonnes, 4 francs par 100 kilos;

moins de 1 tonne, 5 francs par 100 kilos.

II. — BONIFICATIONS APPLIQUÉES AUX TONNAGES  
DE LAMINÉS MARCHANDS REÇUS PAR LES MARCHANDS DE FER

Les Marchands de fer qui se conformeront à la réglementation ci-dessus énoncée recevront en fin d'année, pour les laminés marchands et sous les réserves ci-dessous, des bonifications de tonnage calculées d'après le barème suivant :

*Barème*

Pour un tonnage annuel minimum de 250 tonnes, 6 fr. par t.

Pour le tonnage compris entre :

|            |                |                      |
|------------|----------------|----------------------|
| 250 et     | 750 tonnes,    | 6 francs par tonne   |
| 750 et     | 1.500 tonnes,  | 12 francs par tonne  |
| 1.500 et   | 3.000 tonnes,  | 15 francs par tonne  |
| 3.000 et   | 6.000 tonnes,  | 18 francs par tonne  |
| 6.000 et   | 12.000 tonnes, | 21 francs par tonne  |
| 12.000 et  | 18.000 tonnes, | 24 francs par tonne  |
| 18.000 et  | 24.000 tonnes, | 30 francs par tonne  |
| Au delà de | 24.000 tonnes, | 36 francs par tonne. |

ce qui correspond aux bonifications moyennes suivantes, par tonne livrée :

|                                |        |
|--------------------------------|--------|
| Au-dessous de 250 tonnes ..... | 0      |
| de 250 à 750 tonnes .....      | 6 fr.  |
| pour 900 tonnes .....          | 7 fr.  |
| — 1.125 tonnes .....           | 8 fr.  |
| — 1.500 tonnes .....           | 9 fr.  |
| — 1.800 tonnes .....           | 10 fr. |
| — 2.250 tonnes .....           | 11 fr. |
| — 3.000 tonnes .....           | 12 fr. |
| — 3.600 tonnes .....           | 13 fr. |
| — 4.500 tonnes .....           | 14 fr. |
| — 6.000 tonnes .....           | 15 fr. |
| — 7.200 tonnes .....           | 16 fr. |

|                       |           |
|-----------------------|-----------|
| — 9.000 tonnes .....  | 17 fr.    |
| — 12.000 tonnes ..... | 18 fr.    |
| — 14.400 tonnes ..... | 19 fr.    |
| — 18.000 tonnes ..... | 20 fr.    |
| — 24.000 tonnes ..... | 22 fr. 50 |
| — 30.000 tonnes ..... | 25 fr. 20 |
| — 36.000 tonnes ..... | 27 fr.    |
| — 48.000 tonnes ..... | 29 fr. 25 |

Au cas où, pour une raison quelconque, la période de règlement serait inférieure à une année, l'échelle de tonnage du barème sera réduite proportionnellement.

Les Marchands de fer qui ne se conformeront pas à la réglementation ci-dessus énoncée ne recevront en fin d'année aucune bonification.

#### *Réserves*

a) Le bénéfice des bonifications de tonnage prévues au barème ci-dessus pour les laminés marchands, ainsi que le bénéfice des bonifications en vigueur d'autre part pour les poutrelles, ne seront accordés qu'aux marchands de fer qui, pendant toute la période de règlement, n'auront traité pour les produits contrôlés par les Comptoirs des Laminés marchands e des Poutrelles, qu'avec les usines françaises ou sarroises adhérentes au Comptoir ou avec les transformateurs ou usines assimilées ayant conclu un accord avec le Comptoir.

Toutefois, l'achat des tonnages compris dans les contingents arrêtés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie ne constituera pas une infraction à cette clause de fidélité.

b) Pour le calcul des bonifications, les taux indiqués au barème ci-dessus seront déterminés d'après la totalité des tonnages expédiés au Marchand de fer considéré par l'ensemble des usines françaises et sarroises adhérentes au Comptoir ainsi que par les Transformateurs ayant conclu un accord avec le Comptoir, mais les tonnages auxquels ces taux seront appliqués seront ceux de provenance des seules usines adhérentes au C.S.F., savoir :

*Usines françaises*

Forges de Chatillon, Commentry et Neuves-Maisons;  
Hauts-Fourneaux de la Chiers;  
Hauts-Fourneaux, Forges et Aciéries de Denain et d'Anzin;  
Société Métallurgique de Knutange;  
Aciéries de Longwy;  
Société Lorraine Minière et Métallurgique;  
Usine d'Haumont des Forges de la Marine et d'Homécourt;  
Usine de Villerupt des Aciéries de Micheville;  
Aciéries du Nord et de l'Est;  
Société Métallurgique de Normandie;  
Forges et Aciéries de Pompey;  
Forges de La Providence;  
Société Lorraine des Aciéries de Rombas;  
Société Métallurgique de Senelle-Maubeuge;  
Union des Consommateurs de produits métallurgiques et industriels (Hagondange);  
MM. les Petits-fils de F. de Wendel;  
MM. de Wendel et C<sup>ie</sup>.

*Usines sarroises*

Usine de Burbach des Aciéries Réunies de Burbach-Eich-Dudelange;  
Aciéries de Dilling;  
Usines de Saint-Ingbert de la Société H.A.D.I.R.;  
Neunkircher Eisenwerk;  
Röchling'sche Eisen-und Stahlwerke.

*Transformateurs et Usines assimilées  
ayant conclu un accord avec le Comptoir*

Fonderies et Forges d'Alais (Usine d'Alès);  
Laminoirs du Bourget et de Bretagne (Usines du Bourget et de Saint-Brieuc);  
Laminoirs de Breteuil;

Forges de Coly;  
Société de Commentry, Fourchambault et Decazeville  
(Usine de Pamiers);  
Société Métallurgique de l'Escaut (Usines de Trith-Saint-Léger et Flize);  
Etablissements Marcellot et C<sup>ie</sup> à Eurville;  
Usine de Dieulouard des Forges et Aciéries de Pompey;  
Aciéries et Laminoirs de la Ricamarie (M. de la Celle);  
Forges et Laminoirs de Saint-Amand;  
Usines Métallurgiques de Saint-Eloi-Piret et C<sup>ie</sup> (Usines de Jeumont et de Bonnières);  
MM. Schneider et C<sup>ie</sup> (Usine du Creusot);  
Laminoirs du Vieux-Marais;  
Forges de Vizille.

c) Les fournitures traitées à un prix inférieur aux conditions des comptoirs pour quelque cause que ce soit (rabais, ristourne d'exportation indirecte, etc.) n'interviendront en aucune façon dans le calcul des bonifications.

d) Les tonnages livrés à plusieurs magasins appartenant à un même marchand de fer (sauf le cas d'un marchand de fer possédant, sous la même raison sociale, plusieurs magasins dans une même ville) ne pourront être cumulés pour le calcul des bonifications.

e) Les bonifications ne seront versées qu'aux marchands acceptant de se soumettre au contrôle des agents du C.S.F. chargés de vérifier l'application des présentes conditions.

### III. — OBSERVATIONS ESSENTIELLES

a) Le barème des bonifications sera appliqué à tout marchand de fer qui aura fait parvenir son adhésion au C.S.F. avant le 30 juin 1933.

Les Marchands de fer qui n'auront pas, à la date du 30 juin 1933, fait parvenir leur adhésion au Comptoir, ne bénéficieront d'aucune bonification de tonnage; l'application du

barème N° 2 prévu dans la lettre du 1<sup>er</sup> février 1933 sera, en conséquence, pour ces Marchands de fer, limitée aux livraisons qui leur auront été faites avant le 30 juin 1933.

Les dispositions prévues dans notre lettre du 1<sup>re</sup> février 1933 en ce qui concerne le barème N° 3 demeurent en vigueur.

b) *Conditions de paiement.* — Les Marchands de fer qui n'auront pas fait parvenir leur adhésion au Comptoir avant le 30 juin 1933 devront effectuer le règlement des fournitures qui leur seront faites, à 15 jours de date d'expédition.

Les Marchands de fer ayant fait parvenir leur adhésion avant le 30 juin 1933 continueront à régler les fournitures à 30 jours de fin de mois d'expédition.

c) *Affaires directes.* — Les Marchands de fer qui n'auront pas fait parvenir leur adhésion à la réglementation avant le 30 juin 1933 ne seront pas admis au bénéfice de la négociation d'affaires directes, même s'ils remplissent les conditions fixées par une réglementation ultérieure en vue de cette admission.

#### IV. — SANCTIONS

Toute infraction aux dispositions de la réglementation, commise par un Marchand de fer ayant donné son adhésion, donnera lieu à une amende pouvant aller à 100 francs par tonne, objet de l'infraction. La sanction sera fixée par le Comptoir Sidérurgique, après avoir consulté la Commission des Délégués du Groupement du Commerce Sidérurgique.

L'infraction entraînera, en outre, à l'encontre de son auteur — et pour une période à fixer dans chaque cas par la Direction du Comptoir Sidérurgique, après consultation de la Commission des Délégués — la privation des avantages divers prévus à la réglementation, en ce qui concerne les bonifications de tonnage, les conditions de paiement et, éventuellement, le bénéfice de la conclusion d'affaires directes.

Persuadés que vous ne pourrez manquer de reconnaître la légitimité de cette réglementation, nous vous prions de nous

retourner l'accusé de réception ci-joint, signé et daté par vous, avec indication de votre Firme.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

*Le Président*  
*du Comptoir Sidérurgique de France:*  
(signé): Th. LAURENT.

---

### **Comptoir Sidérurgique de France**

Paris, le 24 avril 1934.

#### ORGANISATION DES VENTES DE LAMINÉS MARCHANDS, POUTRELLES ET FEUILLARDS A LA SORTIE DES MAGASINS

Nous vous rappelons qu'au cours des travaux de mise au point de nos diverses ententes, travaux que nous avons entrepris dans le but de réaliser la discipline indispensable à la marche de l'industrie métallurgique française, il est apparu nettement que cette organisation industrielle serait inefficace si elle n'était complétée par une organisation parallèle du Commerce Sidérurgique; celle-ci a fait l'objet de nos circulaires antérieures et, notamment, des circulaires du 10 juin 1933 pour la France continentale et du 21 août 1933 pour l'Algérie.

Les très nombreuses adhésions qui nous ont été adressées nous ont prouvé que notre initiative répondait au vœu de la très grande majorité des intéressés.

Les circonstances ont pourtant montré que les mesures ainsi prises n'étaient pas d'une efficacité suffisante. L'impérieuse nécessité dans laquelle nous nous trouvons de faire respecter l'ordre, aussi bien dans la production que dans le commerce sidérurgique, — nécessité qui répond, d'ailleurs, à un souci essentiel d'intérêt national et général — nous oblige, en conséquence, à compléter les dispositions antérieures par les nouvelles mesures que nous énumérons ci-dessous :

Les seuls négociants marchands de fer susceptibles de bénéficier des avantages prévus par nos circulaires et par la présente instruction, sont les marchands de fer stockistes, payant patente de marchands de fer — sauf dans les départements désannexés et en Algérie où la patente n'existe pas — et entretenant dans leur magasin un stock permanent, pour la revente, de produits de premier choix (laminés marchands, poutrelles et feuillards).

Les marchands de fer adhérents à la réglementation continueront, sous condition de respecter la dite réglementation, à bénéficier de tous les avantages prévus par nos circulaires antérieures et, notamment, celles du 10 juin 1933 pour la France continentale et du 21 août 1933, pour l'Algérie.

Il sera, en outre, prévu par les dispositions suivantes :

1° Réduction, à titre de *prime de fidélité*, d'une somme de 4 francs aux 100 kilos sur les prix de base officiels, fixés actuellement à :

|                         |                      |
|-------------------------|----------------------|
| Barres marchandes ..... | 60 fr. les 100 kilos |
| Poutrelles .....        | 59 fr. les 100 kilos |
| Feuillards .....        | 69 fr. les 100 kilos |

laissant ainsi comme prix :

|                         |                       |
|-------------------------|-----------------------|
| Barres marchandes ..... | 56 fr. les 100 kilos  |
| Poutrelles .....        | 55 fr. les 100 kilos  |
| Feuillards .....        | 65 fr. les 100 kilos. |

2° Pour les commandes à livrer du magasin d'un marchand de fer adhérent à la réglementation, et destinées au réassortiment du stock de ce dernier, la réduction facultative de 2 fr. aux 100 kilos sur les prix minima — réduction admise par nos circulaires des 10 juin et 21 août 1933 — est portée à 4 francs.

Le Comptoir, sur le vu de toute justification utile, remboursera 1 franc au marchand de fer ayant appliqué cette réduction de 4 francs sur les prix minima imposés.

3° Pour les spécifications d'exécution remises aux usines du Comptoir des Laminés marchands en vue du réappro-

visionnement des magasins d'un marchand de fer adhérent et comportant 250 tonnes minimum de laminés marchands à fabriquer et à expédier en une seule fois pour une même destination, une réduction de 1 franc aux 100 kilos sera accordée par le Comptoir pour les postes d'une même qualité et d'un tonnage minimum égal à :

Pour les ronds : 20 tonnes et plus de ronds d'un même diamètre ;

Pour les profils autres que les ronds : 10 tonnes et plus d'un même échantillon.

4° Les prix minima imposés à la sortie des magasins s'établissent en partant des prix de base officiels des Comptoirs, diminués de la prime de 4 francs, sauf dans le cas de fourniture à un marchand de fer non adhérent, pour lequel les prix s'établissent en partant des prix de base officiels sans réduction.

Nous vous rappelons que, d'après nos instructions antérieures, les marchands de fer adhérents bénéficient seuls des avantages suivants :

a) Paiement des fournitures à 30 jours de fin de mois de livraison, au lieu de 15 jours de date d'expédition.

b) Droit à une bonification annuelle de tonnages ou à bonification pour marché trimestriel.

c) Droit à négociation des affaires directes, dans les conditions prévues à cet effet.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

*C.S.F.*

*Le Président :*

signé : LAURENT.

---

## Comptoir Sidérurgique de France

Paris, le 30 juin 1934.

### ORGANISATION DES VENTES DE LAMINÉS MARCHANDS POUTRELLES ET FEUILLARDS A LA SORTIE DES MAGASINS

En présence de certaines difficultés d'application qui nous ont été présentées au sujet de la circulaire du 24 avril dernier, nous avons décidé de la compléter et de la modifier comme indiqué ci-dessous, dans le but de donner plus de facilités au commerce sidérurgique pour l'organisation rationnelle du marché :

1° Les Ententes régionales qui seront homologuées par le C.S.F. seront substituées à tous égards à la réglementation prévue par nos circulaires.

2° A titre d'essai, et jusqu'au 30 septembre 1934, le Comptoir des Laminés Marchands ne prendra pas, pour l'approvisionnement des marchands de fer, de commandes inférieures à 10 tonnes, sous réserve des petites affaires inférieures à 10 tonnes que les dispositions statutaire du Comptoir autorisent les contractants à traiter eux-mêmes, tant avec les constructeurs qu'avec les marchands de fer eux-mêmes, pour un tonnage global qui ne peut dépasser 100 tonnes par usine et par mois.

3° Le paragraphe 2° de notre circulaire du 24 avril 1934 et qui est ainsi rédigé :

« 2° Pour les commandes à livrer du magasin d'un marchand de fer à un autre marchand de fer adhérant à la réglementation, et destinées au réassortiment du stock de ce dernier, la réduction facultative de 2 francs aux 100 kilos sur les prix minima — réduction admise par nos circulaires des 10 juin et 21 août 1933 — est portée à 4 francs.

« Le Comptoir, sur le vu de toute justification utile, remboursera 1 franc au marchand de fer ayant appliqué cette réduction de 4 francs sur les prix minima imposés. »  
est supprimé et remplacé par le suivant :

« 2° Pour les commandes à livrer du magasin d'un marchand de fer à un autre marchand de fer adhérent à la réglementation, et destinées au réassortiment du stock de ce dernier :

« a) La réduction facultative de 2 francs aux 100 kilos sur les prix minima — réduction admise par nos circulaires des 10 juin et 21 août 1933 — est portée à 4 francs pour les commandes de 5 tonnes et plus.

« b) Le Comptoir, sur le vu de toute justification utile, versera 1 franc par 100 kilos au marchand de fer ayant fait la livraison, à condition que celle-ci ait été effectuée à un prix qui soit au moins égal à celui fixé par la réglementation, compte tenu de la réduction facultative de 4 fr. visée sous a) ».

Les dispositions de la présente circulaire entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 1934.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments dévoués.

C.S.F.

Le Président :

---

### Comptoir Sidérurgique de France

---

*Extrait du Procès-Verbal de la Conférence Générale  
des Contractants Laminés Marchands du 22 mars 1935.*

#### X. — GARANTIE DE BAISSÉ

En vue de permettre aux Marchands de fer de continuer à alimenter régulièrement leurs stocks sans avoir à se préoccuper des répercussions de prix qu'entraînerait le non renouvellement du Comptoir, la C.G.C. décide d'appliquer, pour les seules commandes de réapprovisionnement des Marchands de fer, les dispositions suivantes qui sont également valables

pour les Poutrelles et les Feuillards conformément aux délibérations prises à ce sujet par les dernières C.G.C. de ces deux Comptoirs :

Si le Comptoir n'est pas renouvelé le 1<sup>er</sup> juin prochain, les marchands de fer auront la garantie de baisse pour toutes les livraisons qui leur seront faites sur commandes de réapprovisionnement de magasins enregistrés par le Comptoir à dater de ce jour, 22 mars 1935.

Dans le cas où le Comptoir serait prorogé d'un ou de quelques mois et où il ne serait pas renouvelé au terme de cette prorogation, la garantie de baisse sera accordée pour toutes les livraisons qui seront faites aux marchands de fer sur commandes de réapprovisionnement de magasins enregistrées par le Comptoir dans les 3 mois qui précéderont l'échéance définitive de celui-ci.

Dans l'un et l'autre cas, si un marchand de fer annule un tonnage quelconque sur une commande de réapprovisionnement, antérieure au point de départ de la garantie de baisse, cette garantie lui sera retirée sur un tonnage égal à recevoir sur les commandes définies ci-dessus comme jouissant de cette faveur.

Les prix définitifs des tonnages bénéficiant de la garantie de baisse seront, dans les 8 jours qui suivront le retour à la libre concurrence, soumis à l'examen de la Commission mixte Marchands de fer/C.S.F. (nommée, en ce qui concerne les représentants du C.S.F. par la Commission Commerciale du Comptoir des Laminés Marchands du 16 janvier 1933); ils seront définitivement arrêtés par une réunion générale des contractants qui se tiendra dans le plus bref délai.

Il est formellement précisé que les mesures ci-dessus ne sauraient être la source de spéculation ou d'abus et tous pouvoirs sont donnés au Comptoir pour refuser les commandes qui apparaîtraient comme contrevenant à cette clause.

---

## **Comptoir Sidérurgique de France**

Paris, le 22 juillet 1935.

### **CIRCULAIRE GÉNÉRALE A MM. LES MARCHANDS DE FER**

Lorsque, par notre circulaire en date du 1<sup>er</sup> février 1935, nous avons constitué une réglementation de la vente de nos produits à la sortie des magasins des Marchands de fer, nous ne nous dissimulions pas les difficultés qu'en présenterait l'application. Nous nous sommes efforcés, comme en témoignent nos circulaires subséquentes, à surmonter ces difficultés, aidés par les avis des Groupements de Marchands de fer, auxquels il nous est agréable d'exprimer ici notre gratitude pour la collaboration dévouée qu'ils ont bien voulu nous donner.

Malheureusement, l'ingéniosité de certains des intéressés à transgresser la réglementation, que les Groupements du Commerce des fers nous avaient demandé d'imposer, ne tarda pas à rendre tout contrôle pratiquement illusoire, la fraude demeurant indécélable pour notre organisme.

Un grand désordre fut la conséquence de ces défaillances regrettables et de plus en plus fréquentes. Dans de nombreuses régions la réglementation tomba en désuétude et, du consentement tacite des intéressés, cessa d'être appliquée.

Nous ne pouvons que constater cet état de fait. L'aménagement discipliné du commerce des aciers n'a pas diminué d'importance à nos yeux. Nous en considérons toujours la réalisation comme conforme à l'intérêt général; mais une expérience de plus de deux ans nous oblige à reconnaître que cet aménagement, dans l'état actuel des choses, ne peut résulter que de l'action des marchands de fer sans aucune intervention du C.S.F.

Nous vous informons donc officiellement que nous renonçons à cette tentative et nous vous prions de noter que les réglementations que nous avons édictées pour la vente des

poutrelles, des laminées marchands, des feuillards, des tôles et des large-plats, à la sortie des magasins des marchands de fer, se trouvent rapportées en raison même de l'impossibilité démontrée de les faire observer.

Veillez agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

*Le Président du Comptoir Sidérurgique de France :*

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

### A. — OUVRAGES GÉNÉRAUX

- AFTALION (A.). — *Les crises périodiques de surproduction*. 2<sup>e</sup> édition, 2 volumes, Sirey, Paris.
- BIRNIE (A.). — *Histoire économique de l'Europe*. Payot, Paris, 1932.
- BROCARD (L.). — *Les conditions générales de l'activité économique*. Traité d'Economie politique. Truchy, tome II, Sirey, Paris, 1934.
- *Principes d'économie nationale et internationale*. Sirey, Paris, 1929-1930, 3 volumes.
- GIDE (Ch.). — *Cours d'Economie politique*. Sirey, Paris.
- GIDE (Ch.) et RIST (Ch.). — *Histoire des doctrines économiques*. Sirey, Paris, 1926.
- REBOUD (P.). — *Précis d'Economie politique*. Dalloz, Paris, 1934.

### B. — OUVRAGES SPÉCIAUX

- AUSCHER (R.). — *Les Ententes économiques en France et à l'Etranger*. Rivière, Paris, 1935.
- BODIN (Ch.). — *Econome dirigée. Economie scientifique*. Sirey, Paris, 1933.
- BLUM (L.). — *Le socialisme devant la crise*. Libr. Populaire, Paris, 1935.
- BRËTHE DE LA GRESSAYE. — *Le syndicalisme, l'organisation professionnelle et l'Etat*. Sirey, Paris, 1931.
- BROCARD (L.). — *Il concezione francesi della economia regolata. L'ecosomia programmatica*. Florence, 1933.

- DU FOU (R.). — *Le mouvement de concentration dans la sidérurgie lorraine*. Berger-Levrault, Nancy, 1934.
- DRUESNE (M.). — *Les problèmes économiques et la technocratie*. Payot, Paris, 1933.
- FLU (H.). — *Les comptoirs métallurgiques d'après guerre*. (1919-1922). Lyon, 1924.
- FOULD (M.). — *Le développement de la consommation des produits métallurgiques en France*.
- JOUHAUX (P.). — *L'ordre économique dans la liberté politique*. (Revue des Vivants, mai 1934).
- LAPERGNE (P.). — *Les syndicats des producteurs en France*. Paris, 1925.
- LEDERER (E.). — *Planwirtschaft*. Verlag Mohr. Tübingen, 1932.
- LESCURE (J.). — *Des crises générales et périodiques de surproduction*. 4<sup>e</sup> édition, 1932, Donnat-Montchrestien.
- LUCIUS (P.). — *Faillite du capitalisme*. Payot, Paris, 1931.
- MAN (Henri de). — *Réflexions sur l'économie dirigée*. (L'Eglantine), Paris, 1932.
- *Au delà du marxisme*. Alcan, Paris, 1929.
- MAZEAUD (J.). — *Le régime juridique des ententes industrielles et commerciales en France*.
- *Le problème des unions de producteurs devant la loi française*. Lyon, 1924.
- NATTAN-LARRIER (G.). — *La production sidérurgique de l'Europe continentale et l'entente internationale de l'acier*. Arthur Rousseau, Paris, 1929.
- PINOT (R.). — *Le Comité des Forges au service de la Nation*. Paris.
- PIROU. — *Les doctrines économiques en France depuis 1870*. A. Colin, Paris, 1934, 3<sup>e</sup> édition.
- OUALID (W.). — *Le rôle des associations et des ententes*. Traité d'Economie politique. Truchy, tome IV, Sirey, Paris.
- *Les ententes industrielles internationales et leurs conséquences sociales* (Documents conférence économique internationale 1926).

- ROUSIERS (Paul de). — *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'Etranger*. Paris, 1912.  
— *Les grandes industries modernes*.  
SOCIÉTÉ DES NATIONS. — *Les forces économiques du monde*. 1926.  
— *Mémoire sur l'industrie du fer et de l'acier*. 1926.  
— *Cartels internationaux*. D.-H. MACGREGO, 1927.  
— *Cartels et trusts et leur évolution*. Paul DE ROUSIERS, 1927.  
— *Cartels et trusts*. WIEDENFELD, 1927.  
— *Etude sur les aspects économiques de différentes ententes industrielles et internationales*. 1930.  
— *Etude sur le régime juridique des ententes industrielles*. 1930.  
TCHERNOFF. — *Ententes économiques et financières*. Sirey, Paris, 1933.

C. — REVUES ET JOURNAUX

- Bulletin du Comité des Forges*.  
*Revue d'Economie Politique*. Sirey.  
*Le Capital*. Paris.  
*L'Information*. Paris.  
*L'Usine*. Paris.  
*La Journée Industrielle*. Paris.  
*Frankfurter Zeitung*. Francfort.  
*Stahl u. Eisen*. Düsseldorf.
-

VU:  
Nancy, le 9 Juin 1936.  
*Le Président de la Thèse,*  
F. DE MENTHON.

VU:  
Nancy, le 10 Juin 1936.  
*Le Doyen de la Faculté de Droit,*  
SENN.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER:  
Nancy, le 10 Juin 1936.  
*Le Recteur de l'Académie,*  
L. BRUNTZ,  
*Président du Conseil de l'Université.*

## TABLE DES MATIÈRES

---

|                    |   |
|--------------------|---|
| AVANT-PROPOS ..... | 5 |
| INTRODUCTION ..... | 7 |

### PREMIÈRE PARTIE

#### L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| CHAPITRE PREMIER. — <i>Le Comptoir Sidérurgique de France jusqu'en 1932</i> ..... | 13 |
| CHAPITRE II. — <i>L'accord du 19 février 1932</i> .....                           | 19 |
| § 1. — L'organisation de vente .....                                              | 20 |
| § 2. — Les prix de vente du Comptoir .....                                        | 26 |
| a) Laminés marchands .....                                                        | 26 |
| b) Grandes-plates .....                                                           | 33 |
| c) Feuillards laminés à chaud .....                                               | 33 |
| d) Poutrelles .....                                                               | 34 |
| e) Tôles .....                                                                    | 35 |
| f) Fers blancs .....                                                              | 37 |
| CHAPITRE III. — <i>Les difficultés de fonctionnement du Comptoir</i> .....        | 39 |
| CHAPITRE IV. — <i>L'accord du 23 novembre 1935</i> .....                          | 51 |

DEUXIÈME PARTIE

L'ORGANISATION DES MARCHANDS DE FER

|                                                                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| CHAPITRE PREMIER. — <i>Les Ententes régionales</i> .....                                                                     | 57  |
| § 1. — Les prix de vente à la sortie des magasins.                                                                           | 62  |
| CHAPITRE II. — <i>L'accord du 1<sup>er</sup> février 1933 et les difficultés de fonctionnement des ententes régionales..</i> | 65  |
| CHAPITRE III. — <i>Les Organisations de vente à l'Etranger</i> .....                                                         | 77  |
| § 1. — Allemagne .....                                                                                                       | 77  |
| § 2. — Hollande .....                                                                                                        | 79  |
| § 3. — Suisse .....                                                                                                          | 81  |
| CHAPITRE IV. — <i>L'article 419 du Code pénal et l'Entente des Marchands de fer</i> .....                                    | 85  |
| CONCLUSIONS .....                                                                                                            | 91  |
| ANNEXE .....                                                                                                                 | 97  |
| BIBLIOGRAPHIE .....                                                                                                          | 115 |

---











